BEST SELLER

THOMAS L. FRIEDMAN

PULITZER PRIZE – WINNING AUTHOR OF
FROM BEIRUT TO JERUSALEM AND
LONGITUDES AND ATTITUDES

CHIẾC LEXUS VÀ CÂY Ô LIU

THE LEXUS AND THE OLIVE TREE

TOÀN CẦU HÓA LÀ GÌ?

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC XÃ HỘI

PNC

Chiếc Lexus và cây Ô liu

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC XÃ HỘI
& CÔNG TY VĂN HÓA PHƯƠNG NAM
PHỐI HỢP THỰC HIỆN

THOMAS L. FRIEDMAN

Chiếc Lexus và cây Ô liu

TÌM HIỂU KỶ NGUYÊN TOÀN CẦU HÓA

Người dịch:
Lê Minh

(SÁCH THAM KHẢO)

NHÀ XUẤT BẢN KHOA HỌC XÃ HỘI

The translation and publication of this book in the Vietnamese language were made possible through the financial support of the Public Affairs Section, Consulate of The United States of America in HCMC.

Tập sách này được dịch và xuất bản bằng tiếng Việt với sự hỗ trợ về tài chính của Phòng Văn hóa - Thông tin Tổng Lãnh sự quán Hoa Kỳ tại TP.HCM.

ANCHOR BOOKS
A DIVISION OF RANDOM HOUSE, INC
NEW YORK

Đánh giá về cuốn *Chiếc Lexus và cây Ô liu* của Thomas L.Friedman

"Cuốn *Chiếc Lexus và cây Ô liu* đưa ra giải đáp hay nhất (và lý thú nhất) cho câu hỏi [Toàn cầu hóa là gì?] Friedman biết cách giải thích những điều cao siêu trong kỹ thuật và tài chính bằng những hình ảnh sinh động cùng lối so sánh rất thuyết phục... Friedman không chấp nhận những giải đáp hiển nhiên. Ông cũng không phóng đại những nhận định của mình khi không có đủ chứng cứ – điều này đã tăng cường hơn nữa tính học thuật cho một cuốn sách vốn dĩ đã rất hay và dễ đọc."

Mục điểm sách của báo *The New York Times*

"Sách cần được đọc ...Không ai giải thích được [khái niệm toàn cầu hóa] giỏi hơn ...Thomas Friedman."

Báo *The Christian Science Monitor*

"Hút hồn...gây phấn chấn...Một khám phá táo bạo và đầy sáng tạo về trật tự mới của toàn cầu hóa kinh tế."

Báo *The New York Times*

"Friedman hiểu đúng về kinh tế học. Sách của anh là một nguồn dồi dào những hiểu biết kinh tế chung, khiến cho độc giả tránh được sự sa lầy vào đề tài "thuần túy toàn cầu" vốn rất phổ biến trong những tranh luận gần đây về toàn cầu hóa... Độc giả muốn tìm hiểu về những vấn đề của "nền kinh tế ảo của thế giới" có động lực là không gian điện toán trong thế kỷ 21 có lẽ không tìm được ở đâu khác sự bắt đầu tốt hơn."

Tạp chí *Foreign Affairs*

"Cuốn *Chiếc Lexus và cây Ô liu* là một tập hợp sinh động những mẩu chuyện và những phân tích... đầy đủ phong cách báo chí. Friedman đầy nhiệt tình, biết gây tranh cãi, văn thường hấp dẫn... hiểu biết sâu"

Tạp chí *The Boston Globe*

"Sống động... nhiều mẩu chuyện... Dễ đọc và gợi nhiều suy nghĩ"

Báo *Minneapolis Star Tribune*

"[Friedman] mang trong mình mối quan tâm không cạn của một phóng viên đối với mọi việc, biết chọn chi tiết đắt."

Tạp chí *The New Yorker*

"[Friedman] chuyển đổi khéo léo những khái niệm trừu tượng đáng chán về toàn cầu hóa... thành những so sánh, những mẩu chuyện và ẩn dụ."

Báo *Detroit Free Press*

"*Chiếc Lexus và cây Ô liu* có lẽ là cuốn sách không thể thiếu của thiên niên kỷ mới... Rất thông minh."

The Dallas Morning News

"Hay tuyệt... Friedman là một bậc thầy chi tiết đắt giá, biết sử dụng những mẩu chuyện cùng cách so sánh làm các sự kiện và quy trình phức tạp sắp xếp thành bức tranh toàn cảnh."

The American Lawyer

"Hãy đọc *Chiếc Lexus và cây Ô liu*. Quý vị sẽ rất thích. Friedman là một phóng viên cừ khôi."

The New Leader

"[Friedman] biện luận một cách đầy thuyết phục rằng bước tiến của công nghệ điện tử mới – đặc biệt là Internet – khiến mối liên lập giữa các quốc gia thay đổi về chất... [Anh] cho rằng toàn cầu hóa trong giai đoạn mới sẽ tăng thêm dịp may cho số đông dân chúng. Họ sẽ có thêm cơ hội, dân chủ và tính bao dung cao hơn."

The New York Review of Books

"Vốn kinh nghiệm và cách nhìn của Friedman khiến cho một chủ đề phức tạp trở nên rõ ràng và thú vị."

The National Law Journal

"Friedman biện luận một cách thuyết phục rằng nền tảng tạo nên của cải vật chất đã đột ngột thay đổi... *Chiếc Lexus và cây Ô liu* rất có ý nghĩa; nó tăng cường và kích thích dân trí."

The [Baltimore] Sun

"Hiếm có trang nào trong sách lại không có những đoạn văn đáng được ghi nhớ...Thật sự quan trọng."

Salon

Thomas L. Friedman

Thomas L. Friedman là một trong những nhà bình luận hàng đầu của nước Mỹ về quan hệ quốc tế. Sinh năm 1953 tại Minneapolis, anh đã học tại Đại học Brandeis và Trường St. Anthony, Đại học Oxford. Cuốn sách đầu tay của anh *Từ Beirut đến Jerusalem* đoạt giải National Book Award năm 1988. Friedman cũng đoạt hai giải thưởng Pulitzer trong thời gian làm Trưởng phân xã tờ *The New York Times* tại Beirut và Jerusalem. Anh hiện sống ở Bethesda, Maryland, cùng vợ là Ann và hai con gái là Orly và Natalie.

Mục lục

Lời mở đầu 13

Màn dạo đầu: Thế giới này tròn mười tuổi 17

Phần một: Hiểu hệ thống

1. Hệ thống mới 37
2. Trao đổi thông tin 59
3. Chiếc Lexus và cây Ô liu 77
4. ... Rồi những bức tường theo nhau sụp đổ 99
5. Suy giảm hệ miễn nhiễm Microchip 143
6. Chiếc áo nịt vàng 185
7. Bầy thú điện tử 201

Phần hai: Kết nối vào hệ thống

8. Hệ điều hành DOScapital 6.0 249
9. Cách mạng toàn cầu 281

10. Tạo lập, thích nghi và những cách tư duy mới khác về quyền lực 321
11. Mua Đài Loan, giữ lại Ý, bán Pháp 349
12. Lý thuyết về vòng cung vàng ngăn ngừa xung đột 408
13. Người hủy diệt 445
14. Được ăn cả, ngã về không 491

Phần ba: Chống đối toàn cầu hóa

15. Chống đối 521
16. Tập hợp lực lượng 558

Phần bốn: Hoa Kỳ và toàn cầu hóa

17. Sự phấn khích hợp lý 581
18. Cách mạng Mỹ 599
19. Nếu muốn gặp người, hãy bấm số 1 639
20. Con đường phía trước 679

Lời mở đầu

Đây là ấn bản bìa mềm cuốn Chiếc Lexus và cây Ô liu. Độc giả của ấn bản gốc bìa cứng sẽ thấy một số thay đổi so với ấn bản mới này. Nhưng luận thuyết chủ yếu của cuốn sách không thay đổi: Toàn cầu hoá không chỉ đơn giản là một trào lưu thời thượng mà đúng ra là một hệ thống quốc tế. Hệ thống này bây giờ đã thay thế hệ thống Chiến tranh Lạnh và cũng như hệ thống Chiến tranh Lạnh, toàn cầu hóa có quy tắc và lô gíc riêng hiện đang trực tiếp hay gián tiếp ảnh hưởng đến chính trị, môi trường, địa chính trị và kinh tế của hầu như mọi nước trên thế giới.

Thế những thay đổi gồm những gì? Tôi đã sắp xếp lại các chương đầu để độc giả nhận định và tiêu hóa luận thuyết chủ yếu của tôi dễ dàng hơn. Tôi cũng sử dụng thời gian từ lúc cuốn sách được xuất bản lần đầu tiên vào tháng Tư năm 1999 để thu thập thêm chứng cứ và để cập nhật, mở rộng cuốn sách với mọi tiến bộ khoa học và thị trường đã nâng cao

toàn cầu hóa thêm một bước nữa. Tôi cũng đã xem xét lại một số tiểu luận đề gây tranh cãi trong cuốn sách này. Một trong số đó là Lý thuyết vòng cung vàng – cho rằng chưa có hai nước nào có tiệm ăn McDonald từng giao chiến với nhau từ khi có mặt McDonald. Tôi thấy lô gíc đằng sau lý thuyết này được củng cố hơn bao giờ hết và tôi đã trả lời cho những ai nghi ngờ lý thuyết này sau khi xảy ra chiến tranh Kosovo. Một thay đổi khác là chương trước đây đặt tên "Mua Đài Loan, giữ lại Ý, bán Pháp" nay được tách thành hai chương. Chương mới mang tên "Tạo lập, thích nghi và những cách tư duy mới khác về quyền lực", dựa trên một câu hỏi tôi nêu lên trong ấn bản đầu tiên: Nếu quyền lực kinh tế trong hệ thống toàn cầu hóa đầu tiên dựa vào số máy tính cá nhân trong hộ gia đình ở một nước, sau đó là băng thông Internet trên đầu người trong một nước, còn sau đó là gì? Chương này cố gắng trả lời câu hỏi đó bằng cách xem xét các cách mới khai sinh để đo lường quyền lực kinh tế trong kỷ nguyên toàn cầu hóa. Cuối cùng, tôi đã cố gắng trả lời một số câu hỏi thường được độc giả ấn bản đầu tiên nêu lên: "Ông miêu tả hệ thống mới này như thế đó, tôi phải làm gì để chuẩn bị cho con cái thích ứng với nó?"; "Có Thượng đế trong không gian điều khiển học chăng?" – đấy là câu hỏi hàm ý "Giá trị đạo đức nằm ở đâu?"

Trật tự thế giới mới phát triển quá nhanh đôi lúc tôi ước gì đây là một cuốn sách điện tử mà tôi có thể cập nhật hàng ngày. Hy vọng mang tính thực tế hơn rằng sẽ có ngày trong nhiều năm tới cuốn sách này sẽ không còn nằm trên kệ "Vấn đề thời sự" trong hiệu sách nữa. Nó sẽ chuyển sang kệ sách "Lịch sử" – được nhớ đến như một

trong những cuốn sách phát hiện và lần đầu tiên giúp định nghĩa hệ thống toàn cầu hóa mới mẻ đang chi phối chúng ta.

Thomas L. Friedman
Bethesda, Md.
Tháng Giêng 2000

Màn dạo đầu: Thế giới này tròn mười tuổi

Thật tệ hại – chúng tôi đâu có liên quan gì đến Nga hay châu Á. Chúng tôi chỉ là một doanh nghiệp nhỏ trong nước đang cố phát triển nhưng chúng tôi đang bị ngáng đường vì cách thức chính phủ các nước ấy điều hành đất nước họ.

- Douglas Hanson, Tổng giám đốc công ty Rocky Mountain Internet trả lời phỏng vấn tờ Wall Street Journal sau cú sụp đổ của thị trường năm 1998 đã buộc ông ta đình hoãn việc phát hành 175 triệu đô-la trái phiếu giá rẻ.

Vào sáng ngày 8-12-1997, chính phủ Thái Lan tuyên bố đóng cửa 56 trong số 58 tổ chức tín dụng của nước này. Trong một thời gian ngắn, các tổ chức tư nhân này đã bị phá sản do đồng tiền của Thái, đồng baht bị suy sụp. Các tổ chức tín dụng đã vay thật nhiều bằng tiền đô-la Mỹ rồi cho doanh nghiệp Thái vay

tiền xây khách sạn, cao ốc văn phòng, căn hộ cao cấp và nhà xưởng. Mọi tổ chức tín dụng đều nghĩ họ an toàn vì chính phủ Thái có cam kết giữ giá trị đồng baht theo một tỷ lệ cố định với đồng đô-la. Nhưng khi chính phủ không làm được điều hứa hẹn đó sau một đợt dân đầu cơ toàn cầu tấn công đồng baht – cũng do nhận thấy rằng nền kinh tế Thái Lan không mạnh như người ta từng tưởng – đồng tiền Thái Lan sụt giá 30%. Điều này có nghĩa doanh nghiệp nào từng vay đô-la giờ phải kiếm thêm một phần ba nữa tiền baht mới mong trả được nợ. Nhiều doanh nghiệp không trả nổi khoản vay cho các tổ chức tín dụng, nhiều tổ chức tín dụng không thể trả nợ cho chủ nợ nước ngoài và cả hệ thống dồn cục lại, chết đứng, làm 20.000 nhân viên mất việc làm. Ngày hôm sau, tình cờ tôi đi xe đến một cuộc hẹn tại Bangkok dưới đường Asoke – khu vực tương đương phố Wall bên Mỹ – nơi đặt trụ sở của nhiều tổ chức tín dụng bị phá sản. Khi từ từ lái qua các ngân hàng đã sụp đổ, người tài xế taxi chỉ mặt, điểm tên từng cái, miệng tuyên án: Chết!.... chết!....chết!... chết!.... chết!"

Lúc đó tôi không biết – mà nào ai biết được – các tổ chức tín dụng Thái Lan này chỉ là những quân cờ đô mi nô đầu tiên trong cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đầu tiên trong kỷ nguyên toàn cầu hóa – kỷ nguyên tiếp nối thời kỳ Chiến tranh Lạnh. Cuộc khủng khoảng Thái Lan đã châm ngòi cho hàng loạt vụ rút vốn ào ạt ra khỏi hầu hết mọi thị trường mới nổi ở Đông Nam Á, làm giá trị đồng nội tệ của Hàn Quốc, Malaysia và Indonesia suy sụp. Cả nhà đầu tư toàn cầu và địa phương bắt đầu xem xét các nền kinh tế này cẩn thận hơn, thấy chúng chưa hoàn hảo nên chuyển vốn đến nơi an toàn hay đòi lãi suất cao hơn để bù đắp độ rủi ro cao hơn. Chẳng bao lâu sau, một

trong những chiếc áo được ưa chuộng nhất ở Bangkok mang dòng chữ "Từng Rất Giàu".

Trong một vài tháng, suy thoái ở Đông Nam Á bắt đầu có tác dụng lên giá hàng hóa toàn thế giới. Châu Á từng là một đầu máy quan trọng trong phát triển kinh tế toàn cầu – một đầu máy tiêu thụ nhiều nguyên liệu thô. Khi đầu máy này khục khặc, giá vàng, đồng, nhôm và quan trọng hơn, giá dầu thô bắt đầu giảm. Việc giảm giá hàng hóa toàn cầu này hóa ra là cơ chế lan truyền khủng hoảng Đông Nam Á sang Nga. Lúc này Nga đang lo chuyện của mình, với sự giúp sức của IMF đang cố gắng thoát ra bãi lầy kinh tế tự tạo để đạt tăng trưởng ổn định. Tuy nhiên, vấn đề của Nga là nhiều nhà máy không thể sản xuất ra thứ gì có giá trị cả. Hầu hết những thứ chúng tạo ra được xem là "có giá trị âm". Có nghĩa, một máy cày do nhà máy của Nga làm ra tệ hại đến nỗi giá trị của lượng sắt thép hay ngay cả quặng thép thô để làm ra nó còn cao hơn giá chiếc máy cày hoàn chỉnh. Hơn thế nữa, nhà máy Nga nào làm ra sản phẩm có thể xuất khẩu được lại nộp rất ít thuế hay không nộp đồng nào cho chính phủ nên điện Kremlin luôn luôn thiếu tiền mặt.

Không có một nền kinh tế có thể dựa vào trông chờ nguồn thu, chính phủ Nga đã trở nên lệ thuộc vào thuế xuất khẩu dầu thô và các loại sản phẩm khác nhằm có kinh phí hoạt động. Họ cũng lệ thuộc vào các nguồn cho vay nước ngoài mà Nga thu hút nhờ đưa ra mức lãi suất cực kỳ cao cho nhiều loại trái phiếu chính phủ.

Khi nền kinh tế Nga tiếp tục suy thoái vào đầu năm 1998, Nga phải nâng lãi suất đồng rúp từ 20 lên 50 lên 70 phần trăm để tiếp tục giữ chân nhà đầu tư nước ngoài. Các qũy đầu cơ và ngân hàng nước ngoài tiếp tục mua trái phiếu, với toan tính ngay cả nếu chính

phủ Nga không trả nợ được thì IMF sẽ nhảy vào cứu Nga và họ sẽ thu hồi được tiền. Có qũy đầu cơ và ngân hàng nước ngoài không chỉ đổ tiền vào Nga, họ còn vay thêm tiền, lãi suất 5% rồi lấy tiền đó mua trái phiếu Nga lãi suất 20-30%. Ngon ăn quá chứ gì. Nhưng ông bà ta thường nói: "Điều gì tốt đẹp quá không thể tin được thì thực tế là không tồn tại!"

Đúng thế. Giá dầu sụt giảm do khủng hoảng châu Á gây ra làm chính phủ Nga ngày càng khó trả vốn và lãi trái phiếu kho bạc. IMF thì chịu áp lực phải cho vay giải cứu Thái Lan, Hàn Quốc và Indonesia nên chống lại mọi đề nghị đổ thêm tiền vào Nga – trừ phi Nga thực hiện lời hứa cải tổ nền kinh tế, bắt đầu bằng việc buộc các doanh nghiệp lớn và các ngân hàng nộp thuế. Vào ngày 17-8-1998, nền kinh tế Nga sụp đổ làm thị trường thế giới chao đảo từ hai phía: Nga vừa phá giá đồng tiền vừa đơn phương tuyên bố không trả nợ trái phiếu chính phủ mà không báo trước cho chủ nợ hay dàn xếp bất kỳ thoả thuận nào. Các quỹ đầu cơ, ngân hàng và ngân hàng đầu tư đã rót tiền vào Nga bắt đầu thua lỗ nặng nề và những ai vay tiền để cá cược vào sòng bài Kremlin bị đe dọa phá sản.

Nhìn từ bên ngoài, sự sụp đổ nền kinh tế Nga lẽ ra không có tác động gì vào hệ thống toàn cầu. Nền kinh tế Nga nhỏ hơn nền kinh tế Hà Lan. Nhưng hệ thống mang tính toàn cầu hơn bao giờ hết và trong khi giá dầu thô là cơ chế lan truyền từ Đông Nam Á sang Nga, qũy đầu cơ – nơi tập hợp nguồn vốn tư khổng lồ không chịu sự kiểm soát – là cơ chế lan truyền từ Nga sang mọi thị trường mới nổi khác trên thế giới, đặc biệt là Brazil. Qũy đầu cơ và các hãng giao dịch khác, sau khi thua lỗ nặng nề ở Nga, có qũy mức lỗ tăng đến 50 chục

lần vì dùng tiền đi vay, bỗng phải kiếm tiền trả ngân hàng. Họ phải bán bất kỳ tài sản gì có tính thanh khoản. Vì thế họ bắt đầu bán tài sản trên những thị trường tài chính đang lành mạnh để bù đắp vào các khoản lỗ tại thị trường suy sụp. Ví dụ Brazil đang thực hiện những điều đúng đắn trong con mắt của thị trường toàn cầu và IMF, bỗng thấy các nhà đầu tư hoảng loạn bán tống các loại cổ phiếu trái phiếu của nước mình. Brazil phải nâng lãi suất lên đến 40% để cố gắng duy trì đồng vốn ở lại. Các kịch bản tương tự xảy ra ở khắp các thị trường mới nổi khi nhà đầu tư bỏ đi tìm nơi an toàn. Họ bán hết mọi cổ phiếu, trái phiếu Brazil, Hàn Quốc, Ai Cập, Israel và Mexico, đem tiền về cất hay quay sang mua trái phiếu Mỹ an toàn nhất. Vì thế việc suy giảm ở các thị trường mới nổi và Brazil lại trở thành cơ chế lan truyền gây nên một đợt tranh nhau mua trái phiếu chính phủ Hoa Kỳ. Đến lượt mình, điều này nâng giá trái phiếu chính phủ Mỹ lên cao, làm giảm lãi suất trái phiếu và gia tăng mức cách biệt giữa trái phiếu chính phủ Hoa Kỳ và các loại trái phiếu thị trường mới nổi hay trái phiếu doanh nghiệp khác.

Việc sụt giảm mạnh lợi suất từ trái phiếu chính phủ Hoa Kỳ như thế đã trở thành cơ chế lan truyền gây sụp đổ cho nhiều qũy đầu cơ và ngân hàng đầu tư khác. Lấy ví dụ Quỹ Long-Term Capital Management (LTCM) có trụ sở tại Greenwich, bang Connecticut. LTCM là qũy đầu cơ hàng đầu. Vì có quá nhiều qũy đầu cơ trên thị trường vào cuối thập niên 1980, lãnh vực này trở nên cạnh tranh gay gắt. Ai cũng tranh nhau giành cùng cơ hội. Để kiếm tiền trong một thế giới cạnh tranh dữ dội như thế, các quỹ đầu cơ phải tìm những canh bạc đen đỏ hơn với tiền cược ngày càng lớn. Để dẫn đường cho các vụ đặt cược đúng chỗ, LTCM

dựa vào công trình của hai nhà kinh tế đoạt giải Nobel. Nghiên cứu của họ cho rằng tính không ổn định của trái phiếu và cổ phiếu có thể tính toán được nhờ quan sát biến động giá trong quá khứ. Sử dụng các mô hình máy tính và mạnh tay vay từ nhiều ngân hàng khác, LTCM đưa ra 120 tỷ đô-la cược rằng một số trái phiếu sẽ thay đổi giá theo chiều họ phỏng đoán vào mùa hè năm 1998. Họ đoán giá trị trái phiếu chính phủ Hoa Kỳ sẽ giảm và giá trái phiếu loại rẻ tiền và trái phiếu của các thị trường mới nổi sẽ tăng. Tuy nhiên, mô hình máy tính của LTCM có bao giờ dự đoán được vụ khủng hoảng lan truyền khắp thế giới, khởi nguồn từ cú sụp đổ nền kinh tế Nga vào tháng 8. Thế là dự báo của họ sai hoàn toàn. Khi toàn giới đầu tư hoảng loạn cùng lúc và quyết định đổ tiền mua trái phiếu chính phủ Mỹ, giá trị của chúng tăng vọt thay vì giảm sút và giá trị trái phiếu giá rẻ và trái phiếu các thị trường mới nổi sụp đổ thay vì tăng vọt. LTCM giống như chiếc xương đòn bị kéo ở cả hai đầu. Các ngân hàng sau cùng phải cứu nó để tránh việc bán đổ mọi trái phiếu cổ phiếu của LTCM mà có thể gây ra sụp đổ thị trường toàn cầu.

Bây giờ chúng ta quay về thế giới đường phố. Vào đầu tháng 8-1998, tình cờ tôi đầu tư vào ngân hàng Internet mà bạn tôi vừa mới thành lập. Giá cổ phiếu ban đầu là 14,5 đô-la rồi tăng vọt lên 27 đô-la. Tôi thấy mình như một thiên tài. Nhưng rồi Nga xù nợ và làm hàng loạt quân cờ đô mi nô sụp đổ. Giá cổ phiếu của bạn tôi chỉ còn 8 đô-la. Vì sao? Bởi vì ngân hàng của bạn tôi nhận thế chấp nhiều loại nhà và do lãi suất ở Mỹ xuống thấp, gây nên cơn tranh giành mua trái phiếu chính phủ, thị trường sợ rằng nhiều người sẽ trả tiền nhà sớm hơn dự định. Nếu nhiều người

cùng trả nợ để lấy lại thế chấp, ngân hàng bạn tôi sẽ không còn nguồn thu đều đặn mà ngân hàng đã lập dự toán để trả lãi cho người gởi tiền. Thị trường thật ra đoán sai về ngân hàng bạn tôi và giá cổ phiếu của nó phục hồi một cách tuyệt vời. Thật thế, đến đầu năm 1999, tôi lại thấy mình chẳng khác thiên tài là mấy khi cơn say các loại công ty Internet như Amazon.com đã đẩy giá cổ phiếu ngân hàng Internet của bạn tôi và cổ phiếu các công ty công nghệ khác lên tận mây xanh. Nhưng một lần nữa, chẳng lâu sau, thị trường thế giới lại sớm chấm dứt cơn say này. Chỉ có điều lần này thay vì Nga sụp đổ, đến lượt Brazil gây xáo trộn thị trường Mỹ và dập tắt (tạm thời) cú bùng nổ cổ phiếu Internet.

Khi quan sát mọi diễn biến này, tất cả những gì tôi có thể nghĩ đến là việc cần đến chín tháng để các sự kiện trên đường Asoke tác động lên phố của tôi, sau đấy chỉ cần một tuần để các sự kiện từ Brazil tác động lên Amazon.com. Tờ *USA Today* đã tóm tắt thị trường toàn cầu một cách chính xác vào cuối năm 1998: "Khó khăn tràn từ lục địa này sang lục địa khác như một con vi rút" – tờ báo ghi nhận – "Thị trường Mỹ phản ứng ngay tức thì... Mọi người trong tiệm hớt tóc bàn đến cả chuyện đồng baht Thái Lan."

Tuy nhiên, chẳng mất bao lâu sau Amazon.com lại phục hồi, kéo theo các loại cổ phiếu khác, đến lượt mình kéo theo thị trường chứng khoán Hoa Kỳ, rồi bản thân nó giúp tạo ra hiệu ứng giàu có tại Mỹ, nhờ đó khuyến khích dân Mỹ tiêu tiền nhiều hơn mức dành dụm. Dân Mỹ chịu chi tiền nên Brazil, Thái Lan và các thị trường mới nổi khác có thể xuất khẩu hàng, lại có tiền giải quyết khó khăn nhờ bán hàng cho dân Mỹ. Amazon.com, Amazon.toàn cầu – tất cả chúng ta đang tắm cùng dòng sông.

Dù sao, chu kỳ từ đường Asoke đến phố của tôi, từ Amazon.toàn cầu đến Amazon.com rồi quay về Amazon.toàn cầu là bài học giúp chúng ta hiểu hơn về tình cảnh thế giới ngày nay. Hệ thống chậm chạp, cố định và chia cắt trong Chiến tranh Lạnh chiếm ngự quan hệ quốc tế từ năm 1954 đã được hoàn toàn thay thế bởi một hệ thống mới rất trơn tru và gắn kết chặt chẽ gọi là toàn cầu hóa. Nếu chúng ta không hiểu được điều đó vào năm 1989 khi bức tường Berlin sụp đổ thì chúng ta đã hiểu rõ vào một thập kỷ sau đó. Thật thế, vào ngày 11-10-1998, vào đỉnh cao của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, Merrill Lynch cho chạy quảng cáo nguyên trang trên nhiều tờ báo lớn khắp nước Mỹ để nhấn mạnh điểm này. Quảng cáo viết:

Thế giới tròn 10 tuổi

Thế giới sinh ra khi Bức tường sụp đổ vào năm 1989. Không ngạc nhiên gì khi nền kinh tế non trẻ nhất của thế giới – nền kinh tế toàn cầu – vẫn đang tìm cách định hướng. Cơ chế kiểm tra, điều chỉnh tinh vi để ổn định các nền kinh tế chỉ có thể hoàn chỉnh theo thời gian. Nhiều thị trường thế giới chỉ mới được tự do hóa gần đây, lần đầu tiên bị chi phối bởi tâm lý con người thay vì nắm đấm của nhà nước. Từ chỗ chúng ta đang đứng, không có điều gì có thể làm suy giảm hứa hẹn được đưa ra một thập kỷ trước khi thế giới bị chia cắt đã bị tiêu diệt... Sự phát triển của thị trường tự do và dân chủ khắp thế giới đang cho phép nhiều người khắp nơi chuyển hoài bão thành thành tựu. Công nghệ được làm chủ đúng cách và phân phối tự do sẽ có sức mạnh xóa bỏ không chỉ biên giới địa

lý mà còn biên giới dân tộc. Chúng tôi cảm thấy một thế giới chỉ vừa tròn 10 tuổi vẫn tiếp tục có những hứa hẹn to lớn. Xin nhớ cho trưởng thành bao giờ cũng là một quá trình đầy khó khăn.

Thật ra, quảng cáo của Merrill Lynch sẽ chính xác hơn nếu nói kỷ nguyên toàn cầu hóa này đã tròn 10 tuổi. Bởi vì từ giữa những năm 1800 đến cuối thập niên 1920, thế giới cũng đã trải qua một kỷ nguyên toàn cầu hóa tương tự. Nếu so sánh khối lượng thương mại và dòng chảy đồng vốn qua biên giới, tương quan với GNP và dòng chảy lực lượng lao động qua biên giới, tương quan với dân số thì giai đoạn toàn cầu hóa trước Thế chiến thứ nhất rất giống giai đoạn chúng ta đang sống ngày nay. Anh quốc lúc ấy là một cường quốc toàn cầu, là nhà đầu tư lớn vào các thị trường mới nổi và những tay tài phiệt giàu sụ ở Anh, châu Âu và Mỹ thường bị khánh kiệt vì các vụ khủng hoảng tài chính bởi một sự cố nào đó tác động lên trái phiếu đường sắt Argentina, trái phiếu chính phủ Latvia hay trái phiếu chính phủ Đức. Không có kiểm soát tiền tệ cho nên ngay sau khi dây cáp xuyên đại dương được kết nối vào năm 1866 thì khủng hoảng ngân hàng và tài chính ở New York nhanh chóng lan truyền sang London hay Paris. Có lần tôi được xếp cùng nhóm thảo luận với John Monks, người đứng đầu Đại hội Liên đoàn Lao động Anh. Ông ta nhận xét chương trình nghị sự của Đại hội đầu tiên tại Manchester, Anh vào năm 1968 có liệt kê trong số những vấn đề cần thảo luận: "Nhu cầu cần giải quyết sự cạnh tranh từ các thuộc địa châu Á" và "Nhu cầu cần đạt chuẩn mực giáo dục và đào tạo của Hoa Kỳ và Đức". Vào thời đó, người ta di dân nhiều hơn cả và trừ lúc có chiến tranh, các nước không đòi hỏi hộ chiếu khi đi du lịch trước năm 1914. Mọi di dân đến Mỹ đều

không có thị thực. Khi kết hợp các yếu tố này với nhau, cùng với phát minh tàu chạy bằng hơi nước, điện tín, đường sắt và sau cùng là điện thoại, có thể nói kỷ nguyên toàn cầu hóa lần đầu trước Thế chiến thứ nhất đã thu nhỏ thế giới từ cỡ "lớn" thành cỡ "trung".

Kỷ nguyên toàn cầu hoá đầu tiên này và chủ nghĩa tư bản tài chính toàn cầu bị tan vỡ do các cú đấm của Thế chiến thứ nhất, Cách mạng Nga và Đại suy thoái, kết hợp lại đã làm thế giới thương tổn nặng về thể chất và tinh thần. Thế giới bị chia cắt sau Thế chiến thứ hai lại bị đông cứng vì Chiến tranh Lạnh. Chiến tranh Lạnh cũng là một hệ thống quốc tế. Nó kéo dài từ khoảng năm 1945 đến 1989 khi cùng với sự sụp đổ của bức tường Berlin, nó được thay thế bằng một hệ thống khác: kỷ nguyên toàn cầu hóa mới mà chúng ta đang sống. Gọi nó là "Toàn cầu hóa hiệp II", hóa ra giai đoạn chừng 75 năm từ lúc bắt đầu Thế chiến thứ nhất đến lúc chấm dứt Chiến tranh Lạnh chỉ là một cách nghỉ giữa hiệp kéo dài từ kỷ nguyên toàn cầu hóa này sang kỷ nguyên khác.

Trong khi có rất nhiều điểm tương đồng giữa kỷ nguyên toàn cầu hoá trước đây và kỷ nguyên chúng ta đang sống, điểm mới ngày nay là mức độ thế giới đang gắn kết với nhau thành một thị trường toàn cầu hoá và một ngôi làng chung. Một điểm mới khác là số lượng người dân và quốc gia có thể tham gia vào nền kinh tế toàn cầu hóa và mạng thông tin cũng như bị chúng chi phối. Kỷ nguyên trước năm 1914 có thể rất mãnh liệt nhưng nhiều nước đang phát triển trong kỷ nguyên này bị rơi ngoài rìa. Kỷ nguyên trước năm 1914 có thể lớn về quy mô xét trong mối tương quan với thời đại ấy nhưng tính theo con số tuyệt đối thì thật nhỏ bé khi so

với ngày nay. Giao dịch ngoại hối hàng ngày vào năm 1900 chỉ tính bằng triệu đô-la. Năm 1992, con số này là 20 tỷ mỗi ngày theo Cục Dự trữ Liên bang tại New York và đến tháng Tư năm 1998, con số này lên đến 1.500 tỷ đô-la mỗi ngày và vẫn đang còn tăng lên. Vào khoảng năm 1900, dòng chảy đồng vốn tư nhân từ nước phát triển sang nước đang phát triển đo bằng số trăm triệu đô-la và rất ít nước có liên quan. Đến năm 2000, dòng chảy này đo bằng số trăm tỉ đô-la với hàng chục nước tham gia. Kỷ nguyên toàn cầu hoá mới, so với kỷ nguyên trước Thế chiến thứ nhất có tốc độ siêu tốc.

Nhưng kỷ nguyên toàn cầu hóa ngày nay không chỉ khác về mặt mức độ; trên một số phương diện quan trọng nó còn khác về tính chất, cả kỹ thuật lẫn chính trị. Xét về mặt kỹ thuật, khác biệt là ở chỗ kỷ nguyên toàn cầu hóa trước đây xây dựng trên giá vận chuyển ngày càng giảm. Nhờ phát minh đường sắt, tàu chạy bằng hơi nước và ô tô, con người có thể đến được nhiều nơi nhanh hơn và rẻ hơn; họ cũng có thể giao thương với nhiều nơi một cách nhanh hơn và chi phí rẻ hơn. Nhưng, như tờ *The Economist* nhận xét, kỷ nguyên toàn cầu hóa ngày nay được xây dựng nhờ vào giá viễn thông ngày càng giảm – nhờ bộ vi xử lý, vệ tinh, cáp quang và Internet. Công nghệ thông tin mới này đã kết nối thế giới càng chặt chẽ hơn. Các kỹ thuật này có nghĩa các nước đang phát triển không chỉ bán nguyên liệu thô cho phương Tây và nhận về sản phẩm hoàn chỉnh; chúng có nghĩa các nước đang phát triển cũng có thể trở thành nhà sản xuất lớn. Các kỹ thuật này cũng cho phép nhiều công ty đặt địa điểm sản xuất, nghiên cứu và marketing khác nhau ở các nước khác nhau những vẫn kết nối chúng qua máy tính và hội nghị từ xa như thể chúng đang ở cùng

một nơi. Tương tự, nhờ sự kết hợp máy tính và viễn thông giá rẻ, con người ngày nay có thể cung ứng và trao đổi dịch vụ trên toàn cầu – từ tư vấn sức khoẻ đến viết phần mềm hay xử lý thông tin – những dịch vụ trước đây chưa bao giờ được trao đổi. Và tại sao không nhỉ? Một cuộc gọi ba phút (tính bằng đô-la giá năm 1996) giữa New York và London mất 300 đô-la vào năm 1930. Ngày nay hầu như không tốn phí nếu gọi qua Internet.

Các kỹ thuật này không những tạo điều kiện cho các quốc gia và doanh nghiệp vươn ra khắp thế giới xa hơn, nhanh hơn, rẻ hơn và sâu hơn trước đây nhiều mà các cá nhân cũng làm được điều đó. Vào mùa hè năm 1998, tôi càng thấy điều này rõ hơn khi mẹ tôi, Margaret Friedman, lúc đó đã 79 tuổi sống ở Minneapolis gọi điện cho tôi giọng rất bối rối. "Chuyện gì vậy mẹ?" Tôi hỏi. Bà đáp: "Ừ, mẹ chơi bài trên Internet với ba người Pháp mà họ cứ nói chuyện bằng tiếng Pháp với nhau, mẹ không hiểu gì cả". Khi tôi bật cười khi tưởng tượng cảnh bà chơi bài với ba người Pháp trên mạng, bà tự ái: "Đừng có mà cười. Hôm kia mẹ còn chơi bài với một người tận Siberia".

Với những ai nói kỷ nguyên toàn cầu hóa này không khác gì so với trước, tôi chỉ cần hỏi: Thế cụ cố của bạn có chơi bài với người Pháp qua mạng Internet vào năm 1900 không? Tôi nghĩ là không.

Nhưng, như tôi đã nói, kỷ nguyên toàn cầu hóa này cũng khác về mặt chính trị so với những năm 1900. Kỷ nguyên đó do siêu cường Anh, đồng bảng Anh và Hải quân Anh thống trị. Kỷ nguyên ngày nay do siêu cường Mỹ, văn hóa Mỹ, đô-la Mỹ và Hải quân Mỹ thống trị. Quyền lực của Mỹ sau Thế chiến thứ hai đã cố ý mở ra

một hệ thống thương mại quốc tế mở để tạo công ăn việc làm và đối trọng với chủ nghĩa cộng sản Xô Viết. Chính Mỹ đã thúc đẩy sự hình thành Quỹ Tiền tệ Quốc tế, Hiệp ước chung về thuế quan và thương mại (GATT) và hàng loạt định chế khác nhằm mở cửa thị trường và thúc đẩy thương mại khắp thế giới. Chính các hạm đội của Mỹ đã giữ đường biển thông thương nhằm giúp kết nối các thị trường mới mở này. Cho nên khi Cách mạng Thông tin nổ ra vào cuối những năm 1980 – cho phép nhiều người hoạt động toàn cầu, liên lạc toàn cầu, du lịch toàn cầu và bán buôn toàn cầu – nó đã thăng hoa thành một cấu trúc quyền lực đã khuyến khích và nâng cao những xu hướng này, làm cho nước nào muốn lảng tránh phải trả giá đắt.

Nói tóm lại, có một số điều về kỷ nguyên toàn cầu hóa mới này mà chúng ta đã từng chứng kiến (nhưng mức độ bây giờ cao hơn nhiều), có một số điều trước đây chúng ta chưa bao giờ thấy và cũng có điều quá mới đến nỗi chúng ta chưa hiểu hết chúng. Vì những lý do đó, tôi muốn tóm tắt sự khác biệt giữa hai kỷ nguyên toàn cầu hóa theo cách này: Nếu kỷ nguyên đầu tiên thu nhỏ thế giới từ cỡ "lớn" thành cỡ "trung" thì kỷ nguyên toàn cầu hóa lần này đang thu nhỏ thế giới từ cỡ "trung" thành cỡ "nhỏ".

Cuốn sách này là một nỗ lực nhằm giải thích bằng cách nào kỷ nguyên toàn cầu hóa mới mẻ này trở thành hệ thống quốc tế vượt trội vào cuối thế kỷ 20 – thay thế hệ thống Chiến tranh Lạnh – và xem xét cách nó đang định hình hầu như toàn bộ quan hệ chính trị, thương mại, môi trường trong nước và quan hệ quốc tế. Theo nghĩa đó, sách nhằm đóng góp vào loạt sách cố gắng định nghĩa thế giới hậu Chiến tranh

Lạnh. Trong số những cuốn được đọc nhiều nhất trong thể loại này có bốn cuốn: *Sự hưng suy của các cường quốc: Thay đổi kinh tế và xung đột quân sự từ năm 1500 đến 2000* (Paul M. Kennedy), *Kết cục của lịch sử và con người cuối cùng* (Francis Fukuyama), các bài tiểu luận và những cuốn sách của Robert D. Kaplan và cuốn *Xung đột các nền văn minh và sự tái tạo trật tự thế giới* (Samuel P. Huntington).

Trong khi các tác phẩm này chứa đựng nhiều chân lý, tôi nghĩ không có cuốn nào ghi nhận thế giới thời hậu Chiến tranh Lạnh một cách tổng thể. Cách viết của Kaplan rất sinh động và trung thực nhưng ông lại dùng các ngóc ngách đen tối nhất của thế giới này rồi khái quát chúng một cách quá tay để liên hệ số phận của chúng cho phần còn lại của thế giới. Huntington chứng kiến các cuộc xung đột văn hóa khắp thế giới và mở rộng không cân nhắc rằng đấy là cuộc xung đột của các nền văn minh dai dẳng, gay gắt, thậm chí còn tuyên bố cuộc thế chiến kế tiếp, nếu có, "sẽ là chiến tranh giữa các nền văn minh". Tôi tin cả Kaplan và Huntington đánh giá quá thấp khả năng mà quyền lực nhà nước, sức hút thị trường toàn cầu, sự lan truyền công nghệ, sự trỗi dậy của các mạng lưới truyền thông và sự lan toả các chuẩn mực toàn cầu có thể lật ngược các dự phóng trắng đen phân minh (hầu hết là đen tối) của họ.

Cả Kennedy và Huntington cố gắng dự phóng tương lai mà dựa quá nhiều vào quá khứ, chỉ một mình quá khứ. Kennedy ghi nhận (rất tài tình) sự sụp đổ của các đế chế Tây Ban Nha, Pháp và Anh nhưng ông kết luận bằng cách suy đoán rằng đế chế Mỹ cũng sẽ sụp đổ vì sự bá quyền quá đáng của nó. Thông điệp ẩn ý của ông cho rằng kết thúc Chiến tranh Lạnh không

chỉ có nghĩa kết thúc Liên Xô mà còn đem lại sự suy vong của Hoa Kỳ. Tôi tin Kennedy chưa hiểu hết rằng sự suy yếu tương đối của Mỹ trong thập niên 1980 khi ông viết sách là một phần của sự chuẩn bị khi Mỹ tự điều chỉnh theo hệ thống toàn cầu hóa mới – một quá trình mà hầu hết phần còn lại của thế giới hiện đang trải qua. Kennedy không nghĩ đến chuyện dưới áp lực toàn cầu hóa, Mỹ cắt giảm ngân sách quốc phòng, tinh giản bộ máy chính phủ và chuyển ngày càng nhiều quyền lực cho thị trường tự do và nhờ thế càng kéo dài vị thế một siêu cường chứ không giảm.

Quan điểm của Huntington rằng khi Chiến tranh Lạnh chấm dứt, không còn phải đối phó với Liên Xô thì Mỹ đương nhiên quay sang đối phó với người theo đạo Hindu hay đạo Hồi và họ sẽ đối phó với người Mỹ. Ông ấy hoàn toàn loại bỏ sự trỗi dậy của một hệ thống quốc tế mới có thể định hình biến cố theo một cách hoàn toàn khác. Với Huntington, chỉ có chủ nghĩa bộ tộc tiếp nối Chiến tranh Lạnh chứ không phải xu hướng gì khác.

Cuốn sách rất ấn tượng của Fukuyama chứa đựng những hiểu biết sâu sắc chính xác về những điểm mới – sự vượt thắng của chủ nghĩa tự do và chủ nghĩa tư bản kinh tế thị trường là cách hiệu quả nhất để tổ chức xã hội – nhưng nhan đề sách *(Kết cục của lịch sử...)* hàm ý sự vượt thắng này rồi sẽ kết thúc, hàm ý này còn mạnh hơn nội dung sách và khác với những gì tôi được chứng kiến trên thế giới ngày nay.

Theo một cách nào đó, các cuốn sách này trở nên nổi bật vì chúng đều cố gắng nắm bắt luồng tư duy về "Điều vĩ đại duy nhất" – phần chủ chốt, động cơ thiết yếu sẽ thúc đẩy các vấn đề quốc tế trong thế giới hậu Chiến tranh Lạnh – dù đó là sự xung đột các nền văn

minh, hỗn loạn, sự suy vong của các đế chế hay sự vượt thắng của chủ nghĩa tự do.

Lập luận của tôi khác hẳn. Tôi tin rằng nếu muốn hiểu thế giới thời hậu Chiến tranh Lạnh, chúng ta bắt đầu bằng cách hiểu rằng một hệ thống quốc tế mới đã kế tục nó – toàn cầu hóa. Đấy là "Điều vĩ đại duy nhất" mà mọi người phải tập trung. Toàn cầu hóa không chỉ là tác động đến các biến cố trên thế giới ngày nay, bản thân nó là một hệ thống như trên trời có sao Bắc Đẩu vậy. Điểm mới chính là hệ thống này; điểm cũ là chính trị quyền lực, là hỗn loạn, xung đột văn minh và tự do chủ nghĩa. Và kịch tính của thế giới hậu Chiến tranh Lạnh là sự tương tác giữa hệ thống mới này và tất cả những cảm xúc và khát vọng cũ. Đó là một màn kịch phức tạp mà hồi chót vẫn chưa được viết xong.

Đó là lý do tại sao trong hệ thống toàn cầu hóa, chúng ta sẽ thấy cả xung đột văn minh và đồng nhất văn minh, cả thảm hoạ môi trường và các vụ cứu môi trường thật đáng kinh ngạc, cả sự vượt thắng của chủ nghĩa tư bản kinh tế thị trường và làn sóng chống đối nó, cả sự bền vững của khái niệm quốc gia và sự trỗi dậy của những con người có quyền lực to lớn không thuộc quốc gia nào. Điều tôi muốn viết là một cuốn sách hướng dẫn cách theo dõi màn kịch đó và suy nghĩ cách quản lý nó.

Thêm một điều sau chót trước khi chúng ta bắt đầu. Người xuất bản và biên tập cuốn sách này, Jonathan Galassi, một hôm gọi điện cho tôi và nói: "Tôi đang kể cho mấy người bạn nghe là anh đang viết một cuốn sách về toàn cầu hóa, họ bảo: A, Friedman hả, anh này khoái toàn cầu hóa lắm. Anh nghĩ sao?" Tôi trả lời cho Jonathan rằng tôi cảm nhận về

toàn cầu hóa cũng như cảm nhận bình minh. Nói chung, tôi nghĩ sáng nào mặt trời đều mọc là điều tốt. Tốt nhiều hơn xấu, đặc biệt nếu bạn có mang kính râm. Nhưng ngay cả nếu tôi không thèm quan tâm gì đến bình minh, tôi cũng chẳng làm gì được nó. Tôi không gây ra toàn cầu hóa. Tôi không ngăn nó được – trừ phi phải trả một giá rất đắt cho sự phát triển của nhân loại – và tôi không phí sức thử ngăn nó làm gì. Tôi là một nhà báo, không phải là người rao giảng về toàn cầu hóa. Như quý vị sẽ thấy từ cuốn sách này, tôi hoàn toàn hiểu rõ những mặt trái của toàn cầu hóa. Câu hỏi trong tôi là phải làm gì với các mặt trái này. Tôi tin rằng cách tốt nhất để chúng ta giải quyết tính tàn bạo của toàn cầu hóa là đầu tiên phải hiểu lô gíc của hệ thống, các bộ phận hoạt động của nó, rồi suy tính xem làm sao để hệ thống này có lợi cho nhiều người nhất trong khi gây ra ít đau đớn nhất. Đấy là tinh thần thúc giục tôi viết cuốn sách này.

Phần đầu sách giải thích cách nhìn vào hệ thống toàn cầu hóa ngày nay và cách hệ thống hoạt động. *Phần hai* giải thích cách các quốc gia, cộng đồng, cá nhân và môi trường tương tác với hệ thống. *Phần ba* giải thích sự chống đối toàn cầu hóa. Và *phần bốn* giải thích vai trò độc đáo của Mỹ, cũng như nhu cầu cần phải đóng vai trò này để ổn định hệ thống mới.

PHẦN I

HIỂU HỆ THỐNG

Chương 1

Hệ thống mới

Mẹ của nhân vật Forrest Gump thường thích nói gì nhỉ? Cuộc đời như hộp kẹo sôcôla: trong hộp có loại kẹo gì ai mà biết trước được. Với tôi, một kẻ lữ hành lâu năm, một phóng viên quốc tế, đời như dịch vụ phòng khách sạn - không bao giờ biết khi mở cửa phòng ra ta sẽ thấy gì.

Chẳng hạn vào tối ngày 31 tháng 12 năm 1994, khi bắt đầu phụ trách mục bình luận quốc tế cho tờ *New York Times,* tôi khởi đầu chuyên mục bằng những bài viết từ Tokyo. Đến khách sạn Okura sau một chuyến bay dài xuyên Thái Bình Dương, tôi gọi điện xuống dịch vụ buồng với một yêu cầu đơn giản: "Vui lòng cho mang lên phòng tôi bốn quả cam". Tôi nghiện ăn cam và lúc đó đang lên cơn thèm. Khi gọi điện tôi nghĩ đây là một yêu cầu đơn giản và hình như người ở đầu dây đằng kia cũng hiểu tôi. Khoảng 20 phút sau, có tiếng gõ cửa phòng. Một người phục vụ xuất hiện, đồng phục thẳng tắp, đẩy một xe có khăn bàn trắng toát. Trên xe

là bốn ly cam vắt tươi ngon, mỗi ly nằm trong một khay đá sang trọng.

"Không, không phải", tôi nói với người phục vụ. "Tôi muốn cam quả – không muốn cam vắt." Tôi há miệng giả vờ cắn, ra dấu quả cam.

"A a", người phục vụ gật gật đầu. "Cam... cam."

Tôi trở lại phòng, tiếp tục làm việc. Hai mươi phút sau, có tiếng gõ cửa. Cũng vẫn người phục vụ đó, vẫn chiếc xe phủ khăn trắng toát. Nhưng lần này, trên xe có bốn đĩa, trên mỗi đĩa là một quả cam đã được bóc và cắt thành những miếng nhỏ, xếp theo lối người Nhật bày món sushi.

"Không, không phải", tôi lại lắc đầu. "Tôi muốn cam để nguyên." Tôi khum tay ra hiệu. "Tôi muốn giữ chúng trong phòng để ăn dần. Tôi không thể ăn hết một lúc bốn quả cắt ra như vậy được. Tôi không thể bỏ chúng vào trong tủ lạnh được. Tôi muốn cam để nguyên."

Một lần nữa, tôi lại cố ra hiệu, bắt chước một người đang ăn cả quả cam.

"A a", người phục vụ gật gật đầu. "Cam... cam. Ông muốn cả quả cam".

Lại thêm hai mươi phút nữa trôi qua. Rồi có tiếng gõ cửa. Vẫn người phục vụ đó. Vẫn chiếc xe đó. Nhưng lần này trên xe là bốn quả cam thật đẹp bày trên bốn chiếc đĩa lớn, cùng dao, dĩa và khăn ăn. Lần này có tiến bộ.

"Được rồi", tôi vừa nói vừa ký phiếu thanh toán. "Chính là thứ tôi muốn." Khi anh ta quay gót đi, tôi nhìn xuống phiếu thanh toán. Bốn quả cam hết 22 đô-la. Làm sao tôi giải trình được điều này cho tòa soạn đây?

Nhưng cuộc phiêu lưu cam quýt của tôi chưa kết thúc ở đó. Hai tuần sau, tôi sang Hà Nội, ăn tối một mình trong khách sạn Metropole. Việt Nam lúc này đang vào mùa quýt, ở mọi góc đường người ta bán từng thúng quýt cao ngất vàng bóng, ngon mắt. Sáng nào tôi cũng thường ăn vài quả quýt. Bữa ăn tối hôm đó, khi người hầu bàn hỏi tôi có dùng tráng miệng, tôi bảo chỉ cần một quả quýt. Anh ta đi một lúc rồi quay lại.

"Xin lỗi ông, hết quýt rồi", anh nói.

"Sao thế", tôi hơi bực. "Sáng nào cũng thấy cả bàn đầy quýt dọn ăn sáng! Chắc chắn thế nào trong bếp cũng còn quýt mà".

"Xin lỗi", anh ta lắc đầu. "Hay ông dùng tạm dưa hấu?"

"Cũng được, cho tôi ít dưa hấu", tôi nói.

Năm phút sau, người phục vụ quay lại, mang theo một đĩa có ba quả quýt.

"Tôi tìm ra quýt. Nhưng không có dưa hấu", anh ta nói.

Nếu lúc ấy tôi hiểu được như bây giờ, thì tôi đã coi đó là điềm báo trước. Vì từ ngày đó, khi đi công tác khắp nơi trên thế giới cho tờ *Times*, tôi thấy những gì đón đợi tôi ngoài cửa và trên bàn ăn thường không phải là những gì tôi định trước.

Làm cây bút bình luận quốc tế cho *The New York Times* thực ra là công việc lý thú nhất thế giới. Ý tôi muốn nói thế nào cũng phải có một loại công việc tốt nhất thế giới, đúng không? Nếu thế, công việc ấy đang ở trong tay tôi. Đây là loại công việc tuyệt vời vì tôi được làm du khách có chủ kiến. Tôi có thể đi bất cứ đâu, bất

cứ lúc nào và có ý kiến về bất cứ điều gì tôi thấy hoặc nghe được. Nhưng câu hỏi dành cho tôi khi bắt đầu cuộc chu du trong cương vị mới này là: chủ kiến gì? Lăng kính nào, cách nhìn như thế nào và thông qua hệ thống tổ chức nào để tôi có thể quan sát thế giới, hiểu được sự kiện, ưu tiên cho điều gì, bày tỏ chính kiến và nói về chúng như thế nào để độc giả hiểu được?

Về nhiều phương diện thì những người đi trước trong tờ báo *Times* có lợi thế hơn tôi. Người nào cũng có một câu chuyện xuyên suốt và một hệ thống quốc tế được định hình sẵn, họ cứ việc ngồi viết. Tôi là ký giả bình luận quốc tế thứ năm trong lịch sử tờ *The New York Times*. Mục "Quốc tế" là chuyên mục lâu năm nhất của tờ báo. Mục này ra đời năm 1937, do bà Anne O'Hare McCormick, một phụ nữ đầy tài năng chấp bút, và lúc đó có tên là "Tình hình châu Âu"; vì lúc đó đối với hầu hết người Mỹ "châu Âu" là chuyện quốc tế, và đương nhiên, bình luận viên quốc tế duy nhất của tờ báo phải đóng tại châu Âu. Theo cáo phó năm 1954 đăng trên tờ *The New York Times*, bà McCormick khởi đầu là phóng viên quốc tế "trong tư cách là vợ của ông McCormick, một kỹ sư vùng Dayton. Bà thường đi cùng chồng sang châu Âu mua hàng." (Cáo phó trên Tờ *The New York Times* từ ngày đó đã trở nên đúng khuôn sáo hơn). Hệ thống quốc tế mà bà McCormick từng viết là sự rạn vỡ cán cân quyền lực ở châu Âu theo hệ thống Versailles và phần dạo đầu của cuộc Chiến tranh Thế giới thứ hai.

Khi Mỹ trổi lên từ sau Chiến tranh Thế giới thứ hai, cưỡi trên lưng thế giới như một siêu cường vô địch, có trọng trách toàn cầu và tham gia tranh giành quyền lực với Liên Xô, thì mục "Tình hình châu Âu" năm 1954 đổi tên thành "Quốc tế". Bỗng nhiên, cả thế giới trở

thành sân chơi của Hoa Kỳ, và cả thế giới chỗ nào cũng quan trọng, vì mọi ngõ ngách trên thế giới đều có sự tranh giành với Liên Xô. Hệ thống Chiến tranh Lạnh, với sự tranh giành ảnh hưởng và tính vượt trội giữa tư bản phương Tây và cộng sản phương Đông, giữa Washington, Moskva và Bắc Kinh, trở thành câu chuyện xuyên suốt cho ba bình luận viên sau đó của mục "Quốc tế", tờ *The New York Times*, suy nghĩ và viết lách.

Vào lúc tôi bắt đầu đảm nhận mục này, hồi đầu năm 1995, Chiến tranh Lạnh đã kết thúc, bức tường Berlin đã sụp đổ và Liên Xô là chuyện lịch sử. Tôi may mắn được chứng kiến tại điện Kremlin những hơi thở cuối trong cơn hấp hối của Liên Xô. Đó là ngày 16/12/1991. Ngoại trưởng Hoa Kỳ James A. Baker lúc đó đang ở thăm Moskva, cùng lúc Boris Yeltsin đang nhẹ nhàng tháo gỡ quyền lực khỏi tay Mikhail Gorbachev. Trước đó, mỗi khi Baker thăm Gorbachev thì họ thường gặp trong cung điện dát vàng mang tên St.Catherine; và lúc nào cũng có cảnh dạo đầu thật ngoạn mục cho giới báo chí. Ông Baker cùng tùy tùng bao giờ cũng chờ trong một phòng đầu hành lang, cửa đóng, trong khi ông Gorbachev cùng các phụ tá thì chờ sau cửa một phòng ở đầu đối diện của điện Kremlin. Rồi sau một tín hiệu nào đó, cửa hai căn phòng cùng mở, hai vị cùng bước ra và tiến đến giữa sảnh, bắt tay nhau trước ống kính của báo giới.

Thế nhưng lần này, khi ông Baker sang, đến giờ hẹn, cửa mở và người bước ra là Boris Yeltsin, thay vì Mikhail Gorbachev. Ai là chủ buổi tiệc tối nay? "Hoan nghênh quí vị trên đất Nga và trong tòa nhà này của nước Nga," Yeltsin nói với Baker. Sau đó, Baker quả có gặp Gorbachev trong cùng ngày, nhưng rõ ràng quyền

lực đã được chuyển giao. Chúng tôi, những phóng viên của Bộ Ngoại giao đi tường thuật sự kiện, hôm đó phải ở cả ngày trong điện Kremlin. Lúc chúng tôi ở trong điện thì bên ngoài tuyết rơi nhiều lắm. Đến lúc sụp tối, rời khỏi Kremlin, bước ra ngoài thì tuyết đã đóng thành một tấm chăn thật dày. Chúng tôi lội tuyết sang cổng Spassky của điện Kremlin, để lại những vết giày lún sâu trong tuyết. Tôi để ý thấy cờ đỏ búa liềm của Liên Xô vẫn còn treo trên tháp, được đèn chiếu sáng, như nó vẫn ở đó khoảng 70 năm rồi. Tôi tự nhủ, "có lẽ đây là lần cuối cùng mình được thấy lá cờ tung bay trên đó." Quả thực chỉ vài tuần sau, lá cờ đó biến mất, ra đi cùng với nó là cả hệ thống Chiến tranh Lạnh và một câu chuyện xuyên suốt.

Sau đó vài năm, khi tôi vào phụ trách mục bình luận tin quốc tế của *The New York Times*, có điều tôi còn chưa rõ: cái gì đã thay thế hệ thống Chiến tranh Lạnh để đóng vai trò như một cấu trúc chủ đạo cho quan hệ quốc tế. Vì thế tôi bắt đầu viết cột báo trong tư cách một du khách không mang định kiến – một du khách có đầu óc mở. Trong nhiều năm, cũng như nhiều tay viết khác, tôi chỉ nhắc đến thời kỳ Hậu Chiến tranh Lạnh. Chúng tôi biết đã có một hệ thống khác đang hình thành và trở thành khuôn mẫu chung cho các mối quan hệ quốc tế, nhưng không biết gọi đó là hệ thống gì. Vậy chúng tôi đành mô tả nó theo hướng khác – tức là chứng minh: nó không phải là Chiến tranh Lạnh. Nên chúng tôi gọi là Hậu Chiến tranh Lạnh.

Càng đi nhiều tôi càng nhận thấy chúng ta ngày nay không phải đang tồn tại trong một thế giới hỗn mang, thiếu nhất quán và khó định nghĩa của thời Hậu Chiến tranh Lạnh. Ngược lại, chúng ta đang ở trong một hệ thống quốc tế mới. Hệ thống này có lôgic, có quy luật,

có áp lực và có động lực riêng của nó – nó đáng được gọi bằng cái tên riêng - "toàn cầu hóa". Toàn cầu hóa không chỉ là một thứ mốt kinh tế, không phải là một khuynh hướng nhất thời. Nó là một hệ thống quốc tế – một hệ thống chủ đạo, thay thế Chiến tranh Lạnh sau khi bức tường Berlin sụp đổ. Chúng ta cần hiểu toàn cầu hóa theo nghĩa như vậy. Nếu trong hình sự có khái niệm thời hiệu, thì chắc cũng phải có một thời hiệu nhất định đối với những khái niệm hoa mỹ trong chính sách đối ngoại. Với suy nghĩ đó, khái niệm "thế giới thời kỳ Hậu Chiến tranh Lạnh" phải được chấm dứt. Bây giờ chúng ta đang ở trong hệ thống toàn cầu hóa.

Khi nói toàn cầu hóa đã thay thế Chiến tranh Lạnh như một hệ thống định hình thế giới, chính xác là tôi đang nói tới điều gì?

Tôi muốn nói rằng trong vai trò là một hệ thống quốc tế, Chiến tranh Lạnh có cấu trúc quyền lực riêng: cán cân lực lượng giữa Hoa Kỳ và Liên Bang Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Xô Viết. Chiến tranh Lạnh có những luật lệ riêng: trong quan hệ đối ngoại, không một siêu cường nào muốn xâm nhập vào vùng ảnh hưởng của một siêu cường khác; trong kinh tế, những nước kém phát triển chú tâm vào việc phát triển những ngành công nghiệp quốc gia của riêng họ, các nước đang phát triển chú tâm tăng trưởng trên cơ sở xuất khẩu, các nước xã hội chủ nghĩa tập trung thắt lưng buộc bụng và phương Tây thì chăm chăm vào việc buôn bán có điều tiết. Chiến tranh Lạnh có hệ tư tưởng riêng của nó: cuộc chạm trán giữa chủ nghĩa xã hội và chủ nghĩa tư bản, giai đoạn hòa hoãn, không liên kết hay cải tổ (perestroika). Chiến tranh Lạnh có khuynh hướng về dân số riêng: di cư từ Đông sang Tây bị bức màn sắt ngăn trở, nhưng di cư từ

miền Nam lên phía Bắc thì đều đặn hơn. Chiến tranh Lạnh có cái nhìn toàn cầu riêng: thế giới được chia thành phe xã hội chủ nghĩa, phe tư bản chủ nghĩa và phe trung lập; nước nào cũng thuộc về một trong những phe này. Chiến tranh Lạnh sinh ra những công nghệ định hình riêng: chủ đạo là vũ khí hạt nhân và cuộc cách mạng công nghệ lần thứ hai, nhưng đối với dân chúng ở các nước đang phát triển thì búa liềm vẫn là những công cụ gần gũi. Chiến tranh Lạnh có thước đo riêng: số lượng tên lửa hạt nhân của mỗi bên. Và sau cùng, Chiến tranh Lạnh tạo ra mối lo riêng: sự hủy diệt hạt nhân. Tổng hợp những yếu tố trên đây ta thấy Chiến tranh Lạnh ảnh hưởng tới chính sách đối nội, mậu dịch và quan hệ đối ngoại của hầu hết mọi nước trên thế giới. Chiến tranh Lạnh không tạo lập tất cả, nhưng lại định hình rất nhiều thứ.

Kỷ nguyên toàn cầu hóa ngày nay là một hệ thống quốc tế tương tự, có những đặc tính độc đáo tương phản với những đặc tính thời Chiến tranh Lạnh. Trước hết, nói về Chiến tranh Lạnh là nói đến sự chia cắt. Thế giới bị chia cắt ngang dọc thành nhiều cánh đồng vụn vặt manh mún. Những mối đe dọa cùng những cơ hội khởi phát từ chuyện bạn bị chia cắt như thế nào. Quả thực hệ thống Chiến tranh Lạnh được tượng trưng bằng một từ: *bức tường* – bức tường Berlin. Một trong những miêu tả về Chiến tranh Lạnh mà tôi thích nhất là của diễn viên Jack Nicholson trong phim *A Few Good Men* [Vẫn còn người tốt]. Nicholson trong vai một đại tá thủy quân lục chiến Hoa Kỳ đóng tại căn cứ Guantanamo, Cuba. Vào phút cao trào trong phim, Nicholson bị Tom Cruise chất vấn vì sao Santiago, một người lính yếu đuối dưới quyền của Nicholson bị đồng đội đánh chết. "Anh muốn có câu trả lời ư?" Nicholson hét lên. Cruise đốp

lại, "Tôi muốn sự thật." "Anh không thể chịu nổi sự thật đâu", Nicholson nói. "Anh bạn ạ, chúng ta đang sống trong một thế giới có những bức tường, và những bức tường đó lại phải được những người có súng canh gác. Ai là người sẽ làm điều đó? Anh ư? Anh ư, trung úy Weinberg? Tôi phải chịu trách nhiệm nặng nề hơn là anh tưởng. Anh khóc cho Santiago và anh nguyền rủa lực lượng thủy quân lục chiến. Anh có quyền làm điều phù phiếm như vậy. Bởi anh may mắn không biết những điều tôi biết – đó là cái chết của Santiago, dẫu có là bi kịch, có thể đã cứu được nhiều mạng sống khác. Và sự hiện diện của tôi, dẫu có ghê tởm và khó hiểu với anh, cũng cứu được mạng sống người khác. Anh không muốn thấy sự thật, vì tận đáy lòng, tại những nơi ít được nói tới trong những bữa tiệc, anh vẫn muốn tôi đứng canh gác trên những bức tường đó. Anh cần có tôi đứng canh gác bên những bức tường đó."

Hệ thống toàn cầu hóa hơi khác chút ít. Nó cũng chứa đựng một đặc điểm lớn – sự hội nhập. Thế giới nay đã trở nên một nơi có những quan hệ ngày càng chồng chéo đan xen. Dù bạn là một công ty hay là một đất nước thì những mối đe dọa cũng như những cơ hội sẽ đến với bạn chính từ những đối tác mà bạn có quan hệ. Hệ thống này cũng được miêu tả tượng trưng bằng một từ: *web* [mạng Internet]. Vì thế, theo một nghĩa rộng thì chúng ta đang tiến từ một hệ thống xây dựng trên sự chia cắt, nhiều bức tường ngăn cách, đến một hệ thống được xây nên bằng sự hội nhập và mạng Internet. Trong thời Chiến tranh Lạnh, chúng ta bám vào "Đường dây Nóng" – biểu tượng cho thấy mặc dù chúng ta bị chia cắt, nhưng ít ra có hai người, Liên Xô và Hoa Kỳ, đứng chịu trách nhiệm. Và trong hệ thống toàn cầu hóa, chúng ta bám vào Internet, một biểu tượng cho thấy chúng ta

ngày càng liên hệ chặt chẽ hơn và không có ai đứng chỉ đạo cả.

Điều này dẫn đến nhiều khác biệt nữa giữa hai hệ thống Chiến tranh Lạnh và toàn cầu hóa. Khác với Chiến tranh Lạnh, toàn cầu hóa không phải là một cục diện đông cứng, mà là một quá trình phát triển năng động. Chính vì thế, tôi định nghĩa toàn cầu hóa như sau: nó là một sự hội nhập không thể đảo ngược giữa những thị trường, quốc gia và công nghệ, tới mức chưa từng có – theo phương cách tạo điều kiện cho các cá nhân, tập đoàn công ty và nhà nước vươn quan hệ đến nhiều nơi trên thế giới xa hơn, sâu hơn với chi phí thấp hơn bao giờ hết và cũng theo phương cách giúp thế giới tiếp cận các cá nhân, tập đoàn công ty và nhà nước xa hơn, sâu hơn với chi phí thấp hơn bao giờ hết. Quá trình toàn cầu hóa cũng khiến nảy sinh chống đối dữ dội từ những ai bị thiệt hại hay bị hệ thống mới bỏ rơi.

Ý tưởng làm động lực cho toàn cầu hóa là chủ nghĩa tư bản dựa trên kinh tế thị trường – nếu bạn để cho thị trường tự điều tiết, nếu bạn mở cửa nền kinh tế cho phép thông thương và cạnh tranh tự do, thì nền kinh tế của bạn sẽ càng hữu hiệu và tăng trưởng nhanh hơn. Toàn cầu hóa có nghĩa là chủ nghĩa tư bản kinh tế thị trường lan vào hầu hết mọi quốc gia trên thế giới. Do đó, toàn cầu hóa hình thành cho riêng nó một hệ thống luật lệ kinh tế – luật lệ xoay quanh việc mở cửa, thả nổi và tư nhân hóa nền kinh tế của bạn, để nó có tính cạnh tranh cao hơn và thu hút được nhiều hơn đầu tư nước ngoài. Theo thống kê của Ngân hàng Thế giới, trong năm 1975, vào đỉnh điểm của Chiến tranh Lạnh, chỉ có 8% quốc gia trên thế giới có chế độ kinh tế thị trường tự do, và lúc đó tổng vốn đầu tư nước ngoài trên khắp thế

giới là 23 tỷ đô-la. Tới năm 1997, con số các nước có chế độ kinh tế thị trường chiếm 28% và tổng vốn đầu tư nước ngoài là 644 tỷ đô-la.

Không như Chiến tranh Lạnh, hệ thống toàn cầu hóa mang một sắc thái văn hóa riêng, bao trùm và có xu hướng đồng hóa các quốc gia và cá nhân tới một mức độ nhất định. Trước đây sự đồng hóa như vậy chỉ diễn ra ở quy mô khu vực – ví dụ sự đồng hóa văn hóa La Mã đối với miền Tây châu Âu và vùng Địa Trung Hải, sự đồng hóa của giá trị đạo Hồi ở vùng Trung Á, Bắc Phi, một phần châu Âu và Trung Đông, do người Ả Rập và sau đó là đế quốc Ottoman tiến hành, hay sự Nga hóa vùng Đông và Trung Âu và nhiều phần vùng giáp giới châu Âu và châu Á dưới thời Xô Viết. Đứng về mặt văn hóa, toàn cầu hóa hiện nay bao gồm một quá trình Mỹ hóa (dù tốt hay xấu) – từ hiện tượng Mc Donald's đến Macs rồi đến chuột Mickey.

Toàn cầu hóa có công nghệ định hình riêng: vi tính hóa, thu nhỏ kích cỡ các loại thiết bị, số hóa, viễn thông vệ tinh, cáp quang và Internet, giúp cho việc vun đắp viễn cảnh hội nhập. Khi một nước nhảy vào dòng chảy toàn cầu hóa, giới tinh hoa của đất nước đó bắt đầu chuyển tải viễn cảnh hội nhập vào bên trong và cố tìm cho họ một chỗ đứng trong bối cảnh toàn cầu. Mùa hè năm 1998, tôi sang Amman, Jordan, ngồi uống cà phê với người bạn tên là Rami Khouri, một nhà bình luận chính trị hàng đầu của nước này trong khách sạn Inter-Continental. Tôi hỏi anh có tin gì mới không. Điều đầu tiên anh nói với tôi là "Jordan vừa được đài CNN đưa vào màn hình dự báo thời tiết toàn cầu của họ." Rami muốn nói rằng đất nước này phải hiểu ra một điều quan trọng: đó là những định chế toàn cầu

giới là 23 tỷ đô-la. Tới năm 1997, con số các nước có chế độ kinh tế thị trường chiếm 28% và tổng vốn đầu tư nước ngoài là 644 tỷ đô-la.

Không như Chiến tranh Lạnh, hệ thống toàn cầu hóa mang một sắc thái văn hóa riêng, bao trùm và có xu hướng đồng hóa các quốc gia và cá nhân tới một mức độ nhất định. Trước đây sự đồng hóa như vậy chỉ diễn ra ở quy mô khu vực – ví dụ sự đồng hóa văn hóa La Mã đối với miền Tây châu Âu và vùng Địa Trung Hải, sự đồng hóa của giá trị đạo Hồi ở vùng Trung Á, Bắc Phi, một phần châu Âu và Trung Đông, do người Ả Rập và sau đó là đế quốc Ottoman tiến hành, hay sự Nga hóa vùng Đông và Trung Âu và nhiều phần vùng giáp giới châu Âu và châu Á dưới thời Xô Viết. Đứng về mặt văn hóa, toàn cầu hóa hiện nay bao gồm một quá trình Mỹ hóa (dù tốt hay xấu) – từ hiện tượng Mc Donald's đến Macs rồi đến chuột Mickey.

Toàn cầu hóa có công nghệ định hình riêng: vi tính hóa, thu nhỏ kích cỡ các loại thiết bị, số hóa, viễn thông vệ tinh, cáp quang và Internet, giúp cho việc vun đắp viễn cảnh hội nhập. Khi một nước nhảy vào dòng chảy toàn cầu hóa, giới tinh hoa của đất nước đó bắt đầu chuyển tải viễn cảnh hội nhập vào bên trong và cố tìm cho họ một chỗ đứng trong bối cảnh toàn cầu. Mùa hè năm 1998, tôi sang Amman, Jordan, ngồi uống cà phê với người bạn tên là Rami Khouri, một nhà bình luận chính trị hàng đầu của nước này trong khách sạn Inter-Continental. Tôi hỏi anh có tin gì mới không. Điều đầu tiên anh nói với tôi là "Jordan vừa được đài CNN đưa vào màn hình dự báo thời tiết toàn cầu của họ." Rami muốn nói rằng đất nước này phải hiểu ra một điều quan trọng: đó là những định chế toàn cầu

giờ đây muốn cho mọi người thấy cần phải biết thời tiết ở Jordan. Điều này khiến người Jordan tự cảm thấy sang trọng hơn, và hy vọng sẽ có thêm du khách và nhiều nhà đầu tư đến đất nước của họ. Một ngày sau khi gặp Rami, tôi sang Israel và gặp Jacob Frenkel, Thống đốc Ngân hàng Trung ương của nước này, đồng thời là một kinh tế gia tốt nghiệp Đại học Chicago. Frenkel cũng thừa nhận chính bản thân ông đang trải qua một thời kỳ thay đổi nhận thức: "Trước đây, khi nói về kinh tế vĩ mô, chúng tôi bắt đầu từ những thị trường địa phương, hệ thống tài chính khu vực và những quan hệ tương hỗ giữa chúng với nhau, rồi sau đó, như chợt nhớ ra, chúng tôi bàn đến nền kinh tế quốc tế. Hồi đó có một cảm giác chung là những gì chúng tôi làm là việc riêng của chúng tôi, rồi sau đó thông qua một số kênh, chúng tôi bán hàng ra nước ngoài. Giờ đây, chúng tôi đảo ngược quá trình đó. Không có chuyện quyết định sản xuất trước rồi mới tìm thị trường xuất khẩu; mà trước hết hãy nghiên cứu khung cảnh toàn cầu, rồi quyết định sản xuất hàng gì. Quan điểm này thay đổi toàn cách nghĩ của mỗi chúng ta."

Trong khi thước đo của thời Chiến tranh Lạnh là trọng lượng, đặc biệt là trọng lượng các loại tên lửa. Nay để đo đếm toàn cầu hóa, người ta dùng đơn vị tốc độ – tốc độ trong buôn bán, đi lại, liên lạc và sáng tạo. Chiến tranh Lạnh là nói đến phương trình năng lượng và khối lượng của Einstein: $e=mc^2$. Toàn cầu hóa xoay quanh định luật Moore rằng công suất tính toán của các con chip silicon sẽ tăng gấp đôi trong vòng 18 đến 24 tháng, trong khi giá giảm còn một nửa. Trong thời Chiến tranh Lạnh, câu hỏi thường là "quý vị đứng về phe nào?" Trong toàn cầu hóa người ta hay hỏi, "bạn kết nối với người khác ở mức độ nào?" Trong Chiến tranh Lạnh,

người ta hay hỏi, "tên lửa của bạn lớn đến đâu?" Trong toàn cầu hóa người ta muốn biết, "modem của bạn nhanh đến mức nào?" Văn kiện chủ đạo của Chiến tranh Lạnh là "Hiệp Ước." Trong toàn cầu hóa, văn kiện tối hậu là "Giao Kèo." Hệ thống Chiến tranh Lạnh thậm chí có thời trang riêng của mình. Năm 1961, theo tạp chí *Foreign Policy* (Chính sách Đối ngoại), Chủ tịch Cu ba là Fidel Castro, trong bộ quân phục ka ki màu xanh ôliu đưa ra tuyên bố nổi tiếng - "Tôi nguyện là người Marxist-Leninist đến cuối đời." Vào tháng Giêng năm 1999, ông Castro mặc một bộ complet thương gia đến dự một hội nghị toàn cầu hóa tại Thủ đô La Habana, nơi có nhà tài phiệt George Soros và nhà kinh tế chủ trương thị trường tự do, Milton Friedman, cùng được mời tham dự.

Nếu như kinh tế gia chủ đạo của Chiến tranh Lạnh là John Maynard Keynes, muốn thuần hóa chủ nghĩa tư bản, thì trong toàn cầu hóa có kinh tế gia Joseph Schumpeter và Andy Grove, Chủ tịch tập đoàn Intel, cả hai đều muốn thả lỏng con thú tư bản chủ nghĩa. Schumpeter, cựu Bộ trưởng Tài chính của nước Áo và cựu Giáo sư Trường Kinh doanh, Đại học Harvard, đã bày tỏ quan điểm trong tác phẩm nổi tiếng *Chủ Nghĩa Tư Bản, Chủ Nghĩa Xã Hội và Dân Chủ*, cho rằng điều cốt lõi của chủ nghĩa tư bản là quá trình "hủy diệt sáng tạo" – một chu kỳ không ngừng đào thải những sản phẩm và dịch vụ lỗi thời và thay thế chúng bằng những sản phẩm và dịch vụ mới, hữu hiệu hơn. Andy Grove đã lấy lối suy nghĩ của Schumpeter rằng "chỉ có những kẻ hoang tưởng mới tồn tại", làm đầu đề cuốn sách của ông, kể về cuộc sống trong Thung lũng Silicon, và biến nó thành khuôn mẫu cho nhiều doanh nghiệp trong thời tư bản toàn cầu hóa. Grove là người giúp quảng bá cho quan điểm rằng sáng kiến cải tiến táo bạo, thay đổi

công nghệ hiện đang diễn ra nhanh chóng hàng ngày, hàng giờ. Do những đột phá kỹ thuật, những phát minh của bạn có thể nhanh chóng bị lỗi thời hoặc nhanh chóng trở thành hàng hóa – cả hai khả năng có thể diễn ra chỉ trong thoáng chốc. Do đó, chỉ những kẻ hoang tưởng, cả lo, chăm chăm nhìn đằng sau xem có ai đó sáng chế được điều gì mới hơn sản phẩm của họ, và cố gắng đi trước một bước, thì mới sống sót. Những quốc gia sẵn sàng để cho chủ nghĩa tư bản nhanh chóng thải đi những công ty làm ăn thua lỗ của mình, rồi tập trung tiền đầu tư cho những doanh nghiệp làm ăn tốt hơn, sẽ thực sự tiến bước trong thời đại toàn cầu hóa. Những quốc gia nào ỷ lại vào chính phủ bảo trợ cho những doanh nghiệp làm ăn yếu kém, tránh né sự đào thải sáng tạo nói trên, rồi sẽ tụt hậu trong thời toàn cầu hóa.

James Surowiecki, bình luận viên kinh doanh của tạp chí *Slate* đã điểm cuốn sách của Grove và tóm tắt rất khúc chiết những điểm tương đồng giữa Grove và Schumpeter, là cốt lõi của kinh tế toàn cầu. Đó là lý thuyết: "Sáng tạo sẽ thay thế truyền thống. Hiện tại và có lẽ tương lai sẽ thay thế quá khứ. Không có gì quan trọng bằng những điều sắp xảy ra, và liệu những điều đó có xảy ra hay không lại tùy thuộc vào khả năng có thể đảo ngược được những gì hiện có. Bối cảnh đó thuận lợi cho sáng tạo nhưng gây nhiều khó khăn cho cuộc sống bình thường, vì con người ta vốn dĩ chỉ mong hướng đến một tương lai ổn định, hơn là một cuộc đời trong đó hầu như chẳng có gì chắc chắn... Chúng ta không bị buộc phải tái tạo thường xuyên các mối quan hệ với những người thân. Nhưng, đó lại chính là điều mà Schumpeter, và sau đó là Grove đề xuất, cần thường xuyên tái tạo để được thịnh vượng [trong ngày nay]."

Quả thật, nếu ví Chiến tranh Lạnh là một môn thể thao thì nó sẽ là môn vật sumo, qua đánh giá của Giáo sư Michael Mandelbaum, môn quan hệ đối ngoại, Đại học Hopkins. "Sẽ có hai anh béo đứng trên đài, múa may lễ bái đủ đường, giậm chân huỳnh huỵch, nhưng rất ít khi chạm vào nhau... cho tới cuối trận thì có chút ít xô đẩy và có một tay bị thua do bị đẩy khỏi đài, nhưng rốt cuộc chẳng có anh nào chết cả."

Ngược lại, nếu toàn cầu hóa là một môn thể thao thì đó sẽ là môn chạy nước rút 100 mét, liên tiếp, không ngừng nghỉ. Dù bạn thắng trong ngày hôm nay thì bạn sẽ phải đua tiếp vào ngày mai. Và nếu bạn chỉ thua trong một phần trăm giây thì cũng tồi tệ như bạn bị chậm mất cả một giờ vậy. (Cứ hỏi các công ty xuyên quốc gia của Pháp thì biết. Năm 1999, luật lao động của Pháp được sửa đổi, yêu cầu giới chủ phải giảm số giờ làm việc của nhân viên từ 39 tiếng xuống còn 35 tiếng một tuần, không giảm lương. Nhiều doanh nghiệp Pháp đã chống đối vì hậu quả việc sửa đổi luật sẽ ảnh hưởng tới năng suất của họ trên thị trường toàn cầu. Henri Thierry, Giám đốc nhân sự hãng Thomson-CSF Communications, một hãng công nghệ cao đóng ở ngoại thành Paris, nói với tờ *The Washington Post*: "Chúng tôi đang ở trong một cuộc cạnh tranh toàn cầu. Nếu chúng tôi mất một đơn vị năng suất, chúng tôi sẽ mất đi nhiều đơn đặt hàng. Nếu chúng tôi chấp hành luật làm việc trong 35 giờ mỗi tuần thì không khác gì chuyện bắt vận động viên người Pháp phải đi dép lê để chạy thi 100 mét. Họ sẽ không có nhiều cơ may đoạt huy chương đâu.")

Nói theo cách của lý thuyết gia chính trị người Đức Carl Schmitt, Chiến tranh Lạnh là một thế giới

của "bạn" và "thù". Trong toàn cầu hóa, thì ngược lại, bạn cũng như thù đều biến thành "những đối thủ cạnh tranh."

Nếu nỗi lo âu trong thời Chiến tranh Lạnh là khả năng bị kẻ thù hủy diệt, kẻ thù với danh tính rõ ràng, và trong một thế giới bị phân chia rành mạch, thì nỗi ám ảnh của thời toàn cầu hóa chính là sợ sự thay đổi của một thứ kẻ thù mà bạn không nhìn thấy, cảm nhận hay sờ thấy được – một tâm lý lo lắng rằng công việc, cộng đồng hay môi trường làm việc của quý vị có thể bị những thế lực kinh tế và công nghệ không ổn định khiến cho thay đổi. Hệ thống phòng ngự chủ yếu trong Chiến tranh Lạnh là radar – dùng để phát hiện những đe dọa từ bên kia bức tường. Hệ thống phòng thủ đặc trưng của toàn cầu hóa là chiếc máy X quang – dùng để tìm những hiểm họa ngay từ bên trong.

Toàn cầu hóa cũng sản sinh một khuynh hướng dân số riêng – sự dịch chuyển nhanh chóng của dân chúng từ những vùng nông thôn với đời sống nông nghiệp ra thành thị. Và lối sống ở thành thị đang ngày càng gắn liền với các xu hướng toàn cầu trên phương diện thực phẩm, lương thực, thời trang, thị trường và giải trí.

Sau cùng và quan trọng nhất, toàn cầu hóa mang đặc trưng cấu trúc quyền lực riêng, phức tạp hơn so với cấu trúc quyền lực thời Chiến tranh Lạnh. Hệ thống Chiến tranh Lạnh được xây dựng chủ yếu trên nền tảng các quốc gia. Bạn hoạt động đối ngoại thông qua nhà nước của bạn. Trong kịch bản Chiến tranh Lạnh ta thấy các quốc gia đối đầu, đối trọng và liên kết với nhau. Và trong hệ thống này, Chiến tranh Lạnh được cân bằng bởi hai siêu cường: Hoa Kỳ và Liên Xô.

Ngược lại, toàn cầu hóa được xây dựng quanh ba cán cân quyền lực chồng chéo và quan hệ tương hỗ. Trước hết là sự đối trọng truyền thống giữa các quốc gia. Trong toàn cầu hóa, Hoa Kỳ là siêu cường duy nhất, và tất cả các nước khác đều ít nhiều phụ thuộc vào Hoa Kỳ. Tuy nhiên, đối trọng quyền lực giữa Hoa Kỳ và các nước khác vẫn đóng vai trò duy trì ổn định cho toàn hệ thống. Điều này giải thích cho nhiều mẩu tin bạn đọc được trên trang nhất các tờ báo, chẳng hạn việc cô lập Iraq ở Trung Đông hay sự mở rộng khối NATO để kiềm chế ảnh hưởng của Nga ở Trung Âu.

Cán cân quyền lực thứ hai là giữa các quốc gia và các thị trường toàn cầu. Các thị trường toàn cầu được xây dựng bởi hàng triệu nhà đầu tư, di chuyển vốn qua nhiều nơi trên thế giới bằng cách nhấp chuột máy tính. Tôi gọi chúng là "Bầy Thú Điện Tử". Những con thú này tập trung ở những trung tâm tài chính toàn cầu như phố Wall, Hồng Kông, London và Frankfurt, những nơi tôi gọi là "những Siêu Thị." Hành vi của Bầy Thú Điện Tử và hoạt động của các Siêu Thị ngày nay có thể có tác động rất lớn đối với các quốc gia, thậm chí có thể gây sụp đổ cho các chính phủ. Ai là người đã hạ bệ Tổng thống Suharto tại Indonesia năm 1998? Không phải là một quốc gia khác, mà chính là các Siêu Thị, thông qua việc rút lại sự ủng hộ và niềm tin vào kinh tế Indonesia. Bạn không thể hiểu nổi nội dung những mẩu tin trên báo ngày nay nếu không xét đến yếu tố c ic Siêu Thị trong phân tích của bạn. Vì Hoa Kỳ có thể xóa sổ bạn bằng cách ném bom, nhưng các Siêu Thị có thể khiến bạn biến mất bằng cách đánh sụt hạng trái phiếu bạn phát hành.

Nói cách khác, Hoa Kỳ đóng vai trò nổi trội trên bàn cờ toàn cầu hóa, nhưng bản thân Hoa Kỳ không tác

động được gì vào những nước đi trên bàn cờ đó. Bàn cờ toàn cầu ngày nay rất giống bàn Quija – thỉnh thoảng có bàn tay của các siêu cường hiện hữu dịch chuyển những quân cờ, nhưng thỉnh thoảng các quân cờ lại được những bàn tay vô hình của các Siêu Thị điều khiển.

Đối trọng về quyền lực thứ ba trong hệ thống toàn cầu hóa là giữa các cá nhân và các nhà nước – điều này mới mẻ hơn cả. Do toàn cầu hóa đã phá đi nhiều bức tường ngăn cách dân chúng, và nối cả thế giới vào một mối, nó mang lại cho các cá nhân khả năng chi phối cả các thị trường lẫn các quốc gia trong bất cứ thời điểm nào. Các cá nhân có thể công diễn trực tiếp trên sân khấu thế giới mà không cần đến sự giúp đỡ môi giới của nhà nước. Vậy ngày nay, không những bạn có một siêu cường, nhiều siêu thị, và, như sẽ được chứng minh thêm trong phần sau của cuốn sách, bạn có các cá nhân được trang bị quyền lực tối thượng. Một số những cá nhân đó đang giận dữ, một số khác thật tuyệt vời, nhưng ai cũng như ai, họ đều có thể công diễn trên sân khấu thế giới.

Quỹ Long-Term Capital Management,– gồm một số cá nhân với một quỹ đầu cơ tín dụng đóng tại Greenwich, Connecticut, đã phân bố những khoản tiền đầu tư trên khắp thế giới còn nhiều hơn lượng ngoại tệ dự trữ của Trung Quốc – điều mà ngay cả chính phủ Hoa Kỳ cũng không ngờ đến. Osama Bin Laden, một triệu phú người Arập Xê út có mạng lưới toàn cầu riêng tuyên chiến với Hoa Kỳ vào cuối những năm 1990, và không quân Hoa Kỳ đã trả đũa bằng cuộc không kích vào Afghanistan, nơi ông ta cư ngụ, như tuồng Bin Laden là cả một quốc gia. Cứ nghĩ về điều đó mà xem. Hoa Kỳ bắn 75 tên lửa hành trình, mỗi cái giá một triệu đô-la, nhằm vào một cá nhân! Đó chính là một siêu cường chống một

cá nhân có quyền lực lớn. Jody Williams đoạt giải Nobel Hòa bình năm 1997 do đóng góp của bà vào công ước quốc tế cấm các loại mìn trên đất liền. Bà đạt được điều này không những không có sự giúp đỡ của đất nước của bà, mà còn do bất chấp sự chống đối của nhiều nước lớn. Và vũ khí bí mật của bà là gì, khi vận động được 1.000 nhóm nhân quyền và kiểm soát vũ khí ở khắp sáu châu lục? - Email.

Các quốc gia và đặc biệt siêu cường Mỹ ngày nay vẫn có vai trò quan trọng. Nhưng quan trọng không kém, là vai trò của các Siêu Thị và các cá nhân có quyền lực lớn. Bạn không thể hiểu được toàn cầu hóa cũng như những mẩu tin trên trang nhất báo chí, trừ phi nhìn nhận chúng qua lăng kính tổng hòa quan hệ phức tạp giữa ba yếu tố kể trên: nhà nước va chạm với nhà nước, nhà nước va chạm các Siêu Thị và Siêu Thị cùng nhà nước va chạm với những cá nhân có quyền lực lớn.

Khổ một nỗi là, do những lý do tôi sẽ nêu sau này, hệ thống toàn cầu hóa đến với chúng ta trước khi chúng ta có khả năng nhận biết và hiểu được nó. Hãy nghĩ về điều này: trong năm 1990, hầu hết không mấy ai biết về Internet, và rất hiếm người thời đó có địa chỉ Email riêng. Đó là mới hơn 10 năm trước! Giờ đây, Internet, điện thoại di động và Email đã trở thành công cụ thiết yếu của nhiều người, không chỉ ở các nước phát triển đến nỗi họ không thể tưởng tượng cách sống thiếu chúng. Tôi chắc rằng nó cũng tương tự như tình hình hồi đầu Chiến tranh Lạnh, khi xuất hiện các kho vũ khí hạt nhân cùng các học thuyết răn đe. Phải mất một thời gian dài thì các nhà lãnh đạo và các nhà phân tích thời đó mới hiểu được bản chất thực sự và các khuynh hướng của hệ thống Chiến tranh Lạnh. Họ sống sót từ Chiến tranh Thế giới thứ hai; họ nghĩ rằng

cuộc chiến đó đã tạo ra một thứ thế giới mới, nhưng thực tế diễn ra hoàn toàn khác, họ sớm nhận ra rằng thế giới mới hoàn toàn không giống những gì người ta mong đợi. Phần nhiều những yếu tố định hình thế giới và chiến lược trong thời Chiến tranh Lạnh chẳng qua là những phản ứng tại chỗ đối với những diễn biến cùng các hiểm họa mới xuất hiện. Rồi dần dần các nhà hoạch định chiến lược bắt đầu xây dựng những định chế mới, các quan niệm và lối ứng xử mới mà sau này được biết đến dưới tên gọi hệ thống Chiến tranh Lạnh.

Đối với toàn cầu hóa thì sự thể cũng diễn ra không khác mấy, ngoại trừ chuyện chúng ta có thể mất nhiều thời gian hơn để hiểu về nó, vì để hiểu hệ thống không thôi cũng cần phải đào tạo lại; vả lại khác với Chiến tranh Lạnh, nơi mọi thứ được định hình xung quanh các siêu cường, toàn cầu hóa được xây dựng với sự tham gia của các Siêu Thị và các cá nhân có quyền lực lớn. Tôi xin nói cách chúng ta hiểu về toàn cầu hóa vào năm 2000 cũng giống như cách chúng ta hiểu về Chiến tranh Lạnh vào năm 1946 - năm đó Winston Churchill cảnh báo "Bức Màn Sắt" ngăn cách khu vực ảnh hưởng của Liên Xô khỏi Tây Âu sắp được dựng lên. Ba mươi năm sau ngày Churchill đọc bài diễn văn này chúng ta cũng chưa hiểu được hệ thống Chiến tranh Lạnh rồi sẽ ra sao! Cũng vào lúc đó nhà sách Routledge xuất bản một tập tiểu luận của các nhà nghiên cứu về Liên Xô với chủ đề Nền kinh tế Xô Viết đến năm 2000. Tập sách ấy bán rất chạy. Nhưng không một tác giả nào lúc đó có thể dự đoán rằng vào năm 2000, sẽ không còn nền kinh tế Xô Viết.

Để chứng minh cho luận điểm rằng rất ít người hiểu đích xác về hoạt động của hệ thống toàn cầu hóa, xin

dẫn ra đây một bằng chứng lý thú. Hai nhà kinh tế làm tư vấn cho Quỹ Long-Term Capital Management, là Robert C. Merton và Myron S. Scholes, cả hai đã cùng nhận một giải Nobel Kinh tế năm 1997, khoảng một năm trước khi Quỹ này hiểu sai về bản chất của rủi ro trong thị trường toàn cầu đang xen ngày nay, rốt cuộc dẫn đến sự thua lỗ lớn nhất trong lịch sử các loại quỹ đầu tư. Nhưng hai kinh tế gia của Quỹ này được giải Nobel do công lao gì? Chính là do các nghiên cứu của họ về cách sử dụng các loại công cụ tài chính phức tạp, gọi là phái sinh, phục vụ các nhà đầu tư toàn cầu loại bỏ các rủi ro về tài chính! Năm 1997, họ được trao giải thưởng Nobel do có công giúp quản lý rủi ro. Năm 1998, họ trở thành kẻ đầu têu do đã tạo ra các loại rủi ro mới. Vẫn những con người đó, vẫn những thị trường đó, nhưng là một thế giới mới.

Chương 2

Trao đổi thông tin

Trong khu bảo tàng khoa học tuyệt vời ở thành phố Barcelona, tôi thấy một hiện vật minh họa thật tuyệt cho "sự hỗn loạn". Một quả lắc phi tuyến được dựng lên, cho du khách cầm vào và đẩy quả lắc bắt đầu từ một vị trí tự chọn, với vận tốc tự chọn. Chuyển động của quả lắc được quan sát và ghi lại trên một mảnh giấy. Sau đó du khách được yêu cầu làm lại lần nữa, vẫn vị trí như cũ, vận tốc như cũ. Nhưng dù có cẩn thận đến đâu thì dao động của quả lắc trong những lần sau vẫn khác hẳn với lần đầu... Tôi hỏi giám đốc bảo tàng hai người đàn ông đang đứng chờ gì ở gần đó. Ông ta nói, "Ồ đó là hai anh chàng người Hà Lan đang chờ để mang "sự hỗn loạn" đi." Hình như hiện vật này rồi sẽ được tháo ra và chuyển về Amsterdam. Nhưng tôi tự nhủ: ở nhiều nơi trên toàn cầu, dịch vụ của hai anh này thật sự có nhu cầu lớn – vì có rất nhiều tổ chức hiện đang rất cần có người loại bỏ cho họ những sự hỗn loạn.

Murray Gell-Mann,
tác giả cuốn *The Quark and the Jaguar*

Cũng như nhiều người đang cố gắng tự điều chỉnh để nhìn nhận toàn cầu hóa cho rõ hơn, bản thân tôi cũng đang học hỏi thêm và tìm cho ra lăng kính mới để quan sát nó. Để giải thích thêm, tôi xin bắt đầu bằng một lời sám hối, mà lâu nay tôi những muốn được giãi bày? Ấy là: có thời tôi đã bịa đặt khi đưa tin về thời tiết ở Beirut.

Thực ra không phải tôi hoàn toàn bịa đặt. Làm như thế là sai. Tôi chỉ "phỏng đoán" thời tiết. Đó là vào năm 1979, tôi là một phóng viên tập sự làm việc cho hãng thông tấn UPI ở Beirut. Tôi thường phải làm ca đêm, và một trong những nhiệm vụ của người trực cuối cùng trong ca đêm là soạn dự báo thời tiết ở Beirut. Dự báo này sẽ được tổng hợp trong dự báo toàn cầu của UPI và được gởi cho các báo gồm nhiệt độ cao nhất và thấp nhất. Ngặt một nỗi là lúc đó không có nhân viên dự báo thời tiết ở Beirut, hoặc là có mà tôi lúc đó không biết. Đất nước này lúc đó đang có nội chiến và không ai mất công tìm hiểu về chuyện thời tiết làm gì. Còn sống được là may mắn lắm rồi. Thứ nhiệt độ mà mọi người quan tâm nhất ở Beirut lúc đó chính là thân nhiệt của mỗi người – 37 độ C. Vậy thì tôi phỏng đoán thời tiết bằng cách hỏi quanh. Làm bản tin dự báo thời tiết lúc đó có nghĩa là tôi hô lên trong phòng hay gọi ra ngoài hành lang: "Ahmed ơi, hôm nay anh cảm thấy thời tiết ra sao?"

Và Ahmed hay Sonia hay Daoud hô đáp lại, "Thấy nóng đấy."

"Khoảng 32 độ?" tôi hỏi lại. "Đúng rồi, ông Thomas, ông nói thế nào cũng được", có người trả lời. Và tôi sẽ

viết vào bản tin, "Nhiệt độ cao nhất là 32 độ. Sau đó tôi lại hỏi, "Giờ ở ngoài kia chắc mát rồi?" "Đúng thế, ông Thomas," có người đáp lại. "Khoảng 22 độ, được không?" tôi hỏi. "Đúng rồi, ông Thomas, ông nói thế nào cũng được", lại có người trả lời. Và tôi lại viết tiếp, "Nhiệt độ thấp nhất là 22 độ." Và đó là tin dự báo thời tiết của tôi sản xuất từ Beirut.

Nhiều năm sau, khi làm việc cho mục Thương mại hàng ngày của *The New York Times*, tôi nhớ lại những giây phút như vậy. Lúc đó thỉnh thoảng tôi được giao viết tin hối đoái và thị trường chứng khoán. Thường thì mỗi khi các thị trường ngưng giao dịch, tôi phải gọi điện đến các tay môi giới để nắm giá đô-la lên hay xuống trong ngày so với các ngoại tệ mạnh khác, hay vì sao chỉ số Dow Jones lên hay xuống. Bao giờ tôi cũng ngạc nhiên khi thấy dù chỉ số đi theo hướng nào, giá đô-la lên hay xuống, thì cũng có nhà phân tích bao giờ cũng cho ra được một câu phân tích cô đọng, giải thích vì sao, chẳng hạn số lượng 1.200 tỷ đô-la giao dịch ở sáu châu lục, trong suốt 24 múi giờ đã dẫn đến việc giá đô-la tăng hay giảm nửa xu so với đồng yên Nhật. Và chúng tôi ai cũng tin vào những giải thích như vậy. Nhưng trong thâm tâm, tôi có cảm giác là những nhà phân tích tài chính đó đã chơi xỏ tôi. Trong thâm tâm, tôi nghĩ không hiểu có phải họ làm như cái lối tôi viết bản tin thời tiết ở Beirut hay không. Như kiểu có người gọi quanh văn phòng của Merrill Lynch hay của Paine Webber theo lối "Này Ahmed, tại sao đô-la hôm nay lại xuống?" Và một tay môi giới, hoặc người thư ký hay người phục vụ sàn giao dịch lúc đó tiện đi qua đã đáp lại gì đó, thì thông tin đó sẽ được đăng vào trang báo ngày mai, như lời giải thích cho cung cách làm ăn của hàng ngàn giao dịch tài chính trên toàn cầu.

Năm 1994, tôi, phóng viên thương mại và tài chính cho tờ *The New York Times*, đã tường thuật cuộc đàm phán thương mại Nhật-Mỹ. Một buổi chiều, khi ngồi bên bàn làm việc, theo dõi tin thông tấn trên máy tính, tôi phát hiện hai mẩu tin của Reuters xuất hiện kế nhau:

> *Giá đô-la tăng do lạc quan xung quanh đàm phán thương mại*
>
> New York *(Reuters)* – Giá đô-la vào lúc đóng cửa hôm thứ Sáu tăng cao hơn so với các ngoại tệ hàng đầu khác, do mọi người lạc quan hơn rằng Hoa Kỳ và Nhật Bản sẽ sớm ký hiệp định thương mại.
>
> *Cổ phiếu giảm giá do bất ổn xung quanh đàm phán thương mại*
>
> New York *(Reuters)* – Giá cổ phiếu hàng đầu giảm vào cuối hôm thứ Sáu khi xuất hiện những bất ổn xung quanh cuộc đàm phán thương mại Mỹ-Nhật trước hạn chót cho việc ký kết, vào nửa đêm.
>
> "Ahmed ơi, bạn nghĩ gì về cuộc đàm phán Mỹ-Nhật?"

Việc tôi soạn thảo tin thời tiết từ Beirut cũng như việc *Reuters* đưa tin về chứng khoán và hối đoái có ý nghĩa giống như việc lập lại trật tự, gạt bỏ những hỗn loạn – nhưng đã không mấy thành công trong cả hai trường hợp. Khi bắt đầu phụ trách cột đối ngoại của tờ *The New York Times* năm 1995, tôi biết là nếu còn muốn tồn tại lâu dài và giúp hiểu trật tự từ những vụ hỗn loạn, thì không thể làm cái điều tương tự như khi dự báo thời tiết từ Beirut. Vậy phải làm gì? Làm thế nào để giải thích cho được hệ thống toàn cầu hóa phức tạp này?

Câu trả lời ngắn gọn là phải đồng thời làm hai việc - quan sát thế giới qua nhiều lăng kính và đồng thời, truyền tải sự phức tạp ấy đến độc giả, thông qua những câu chuyện đơn giản, chứ không dùng những lý

thuyết hào nhoáng. Tôi dùng hai phương pháp: "Trao đổi thông tin" để hiểu thế giới, và "kể chuyện" để giải thích thế giới.

Trao đổi thông tin là gì? Trao đổi – arbitrage là một thuật ngữ thị trường. Về lý thuyết, thuật ngữ này miêu tả hiện tượng cùng một lúc bán và mua cùng một loại chứng khoán, cùng một mặt hàng hoặc cùng một đơn vị tiền tệ từ các thị trường khác nhau để thu lời từ những chênh lệch về giá cả, do thông tin bất đối xứng. Người trao đổi thành công là người biết mỡ lợn được bán giá 1 đô-la một cân ở Chicago, và 1,5 đô-la một cân ở New York, vậy anh ta sẽ mua mỡ lợn từ Chicago và bán ở New York. Người ta có thể trao đổi trên thương trường và người ta cũng có thể trao đổi như vậy trong văn học. Chuyện xưa về Jose Ortega y Gasset, một nhà văn nổi tiếng người Tây Ban Nha, kể rằng ông ta "mua thông tin với giá rẻ ở London và bán chúng với giá cao hơn ở Tây Ban Nha". Nhà văn này đã từng lê la ở các phòng khách lớn ở London, thu thập các câu chuyện, các kiến giải rồi dịch chúng sang tiếng Tây Ban Nha cho những độc giả Tây Ban Nha ở quê nhà. Nhưng dù anh là người buôn mỡ lợn hay buôn kiến thức, chìa khóa thành công là ở chỗ anh ta có một mạng lưới các tay trong thạo tin, rồi chắt lọc thông tin theo hướng làm ra lãi.

Ngày nay, hơn bao giờ hết, ranh giới truyền thống giữa chính trị, văn hóa, công nghệ, tài chính, an ninh quốc gia và hệ sinh thái đang dần mờ nhạt đi. Bạn thường không thể giải thích về một mặt mà không đề cập tới những mặt khác, và cũng không thể giải thích được toàn cục nếu không nhìn được tất cả các mặt. Cho nên, để trở thành một nhà phân tích và ký giả tin đối ngoại, mỗi người đều cần phải trao đổi thông tin từ nhiều nguồn có

cái nhìn khác nhau, chắp nối chúng lại để dệt nên một bức tranh toàn cảnh thế giới. Nếu chỉ nhìn từ một hướng, người ta sẽ không thể vẽ được một bức tranh toàn cảnh. Đó là cốt lõi của "trao đổi thông tin." Trong một thế giới có những liên hệ chặt chẽ tương hỗ, thì khả năng phân tích những mối quan hệ, điền vào những chỗ trống, chính là giá trị gia tăng nhà báo tạo ra. Nếu không nhìn thấy những mối liên hệ thì bạn sẽ không nhìn thấy thế giới.

Ước gì tôi có thể hiểu được điều này khi mới bước vào nghề báo. Tôi tìm ra được chân lý này chỉ do tình cờ, những thay đổi trong đời làm báo buộc tôi phải tìm thêm cho mình những lăng kính mới, vả lại cũng là để sống sót trong nghề. Xin kể lại sau đây câu chuyện của tôi:

Tôi bắt đầu nghề báo như một phóng viên thiếu hiểu biết nhất. Trong suốt thập niên đầu tiên trong nghề, tôi tường thuật "Cuộc chiến lớn nhất giữa những sắc tộc" – xung đột Israel-Ả Rập, đầu tiên từ Beirut, rồi sau đó đến Jerusalem, Israel. Trong những ngày đó, báo chí đối với tôi cơ bản là một hoạt động hai chiều. Báo chí là chính trị và văn hóa, vì ở Trung Đông, văn hóa của bạn quyết định chiều hướng chính trị bạn đang theo đuổi. Hay nói một cách khác, lúc đó với tôi, thế giới xoay quanh chuyện quan sát những người dân bám vào gốc rễ của mình nhưng lại cố đào trốc cây ô liu của hàng xóm.

Năm 1981, tôi rời Jerusalem, sau một thập niên đóng tại Trung Đông, quay lại Washington, nơi tôi trở thành phóng viên thường trú về ngoại giao. Bài tường thuật đầu tiên trong cương vị mới là về buổi điều trần trước thượng viện Hoa Kỳ của Ngoại trưởng sắp được bổ nhiệm James A Baker. Rất ngượng nhưng tôi cũng phải thú thật, là

trình độ cử nhân và thạc sĩ của tôi chủ yếu là về Ả rập và Trung Đông, và do cả nghề báo của tôi cho đến lúc đó là tường thuật tình hình Trung Đông, tôi thực không biết nhiều về những vùng khác trên thế giới. Và tôi thực sự không hiểu gì về những điều các thượng nghị sĩ chất vấn ông Baker, chẳng hạn Hiệp ước START, lực lượng Contras, Angola, CFE [Lực lượng quy ước đóng ở châu Âu], đàm phán giải trừ quân bị và khối NATO. Khi bước ra khỏi cuộc điều trần đó đầu tôi muốn vỡ tung. Tôi không biết chủ đề của bài tường thuật sẽ là gì. Tôi cũng không hiểu đến phân nửa những cụm từ nói tắt được đề cập trong cuộc điều trần. Tôi cũng không hiểu Contras là "quân ta" hay "quân địch," và tôi nghĩ CFE là lỗi đánh máy nhầm vì đáng lẽ là CAFE nhưng thiếu mất chữ A. Trên taxi quay lại tòa soạn *The New York Times*, tôi mường tượng trong đầu một khả năng là vào ngày hôm sau tờ *Washington Post* chạy tít điều ông Baker bàn đến mà tôi bỏ qua. May mà có Michael Gordon phóng viên chuyên theo dõi hoạt động của Lầu Năm Góc, giúp tôi mới gom góp được một số điểm để viết thành một bài báo. Nhưng từ đó, tôi hiểu rằng cách nhìn hai chiều trong báo chí tôi sử dụng trước kia sẽ không còn phù hợp nữa. May thay sau đó, nhờ có bốn năm theo dõi tình hình ngoại giao và 500.000 dặm đi cùng đường với ông Baker, tôi thêm được một chiều nữa vào chính trị và văn hóa – đó là chủ đề an ninh quốc gia và cán cân lực lượng. Chủ đề mới bao gồm một loạt các vấn đề xoay quanh kiểm soát vũ khí, cạnh tranh giữa các siêu cường, quản lý đồng minh trong Chiến tranh Lạnh và quyền lực địa chính trị. Thế giới quan hai chiều của tôi nhờ đó đã thay đổi. Tôi nhớ có lần bay cùng chuyến với Baker sang Israel, máy bay bị đổi hướng, khi đến sân bay Tel Aviv, phải lượn hình vòng cung qua Bờ Tây sông Jordan trước khi hạ cánh. Tôi nhìn qua cửa sổ xuống vùng Bờ

Tây, nghĩ: "Trên phương diện quyền lực thì khu vực này không còn mấy quan trọng. Thú vị thì có, nhưng quan trọng theo kiểu địa-chính trị thì không."

Sau thời gian tường thuật ở Bộ Ngoại giao và một thời gian ngắn ở Nhà Trắng (may mà ngắn ngủi vì không ai coi đó là làm báo cả), tôi có thêm một lăng kính để phân tích. Đó là vào năm 1994, khi *The New York Times* yêu cầu tôi bắt tay vào một mục mới bàn về quan hệ tương hỗ giữa chính sách ngoại giao và nền tài chính quốc tế. Lúc đó, manh nha một khả năng là với sự kết thúc của Chiến tranh Lạnh cùng sự tan rã của Liên Xô, thì tài chính và thương mại sẽ có vai trò lớn hơn trong việc định hình các mối quan hệ quốc tế. Phụ trách mảng quan hệ giữa kinh tế và hoạch định chính sách an ninh quốc gia đã là một thử nghiệm đối với bản thân tôi cũng như đối với tờ *The New York Times* nói chung. Về lý thuyết, tôi được bổ nhiệm làm phóng viên Thương mại và Tài chính, nhưng do có kinh nghiệm với Bộ Ngoại giao và Nhà Trắng, tôi đề nghị kết hợp tất cả các chủ đề đó với nhau. Chúng tôi gọi lĩnh vực này bằng nhiều tên "Ngoại giao Thương mại", rồi thì "Đối ngoại và Tài chính." Lúc đó tôi nghiệm thấy hai điều. Trước hết, do hệ thống Chiến tranh Lạnh kết thúc, lĩnh vực này sẽ là nơi đẻ ra rất nhiều tin. Điều nữa, chưa có ai hoạt động trong lãnh vực này. Có rất nhiều phóng viên viết về đề tài thương mại, nhưng không động đến mảng ngoại giao. Có nhiều phóng viên tài chính, nhưng không tường thuật các tin an ninh quốc gia. Có nhiều phóng viên ngoại giao không đưa tin tài chính. Lại có những phóng viên Nhà Trắng chẳng quan tâm đến thương mại, tài chính hoặc chính sách đối ngoại, mà chỉ cắm đầu vào viết về những gì tổng thống nói và làm.

Tôi nghĩ, gắn thêm mảng thị trường tài chính vào đề tài chính trị, văn hóa và an ninh quốc gia cũng tựa như được đeo thêm một cặp kính, khiến cho bạn bỗng nhiên nhìn được cả bốn chiều của thế giới. Từ đó tôi thấy những mẩu tin tôi chưa từng thấy. Tôi thấy những mối liên kết nhân quả mà trước đó tôi không tài nào nhìn ra được. Và từ đó tôi cảm nhận được những bàn tay vô hình và những chiếc cùm có thể trói và cùm tay các vị nguyên thủ và các quốc gia, không cho họ hành động theo những chiều hướng nhất định...những điều trước đó tôi không thể tưởng tượng nổi.

Nhưng không gian bốn chiều rồi vẫn chưa đủ. Khi tôi được giao nhiệm vụ làm bình luận viên thời sự quốc tế, tôi dần dần nhận thức rằng cái thúc đẩy sự lên xuống của thị trường, định hình các mối quan hệ, các tương tác giữa quốc gia và cá nhân và cái thật sự hiện hữu là trung tâm của toàn cầu hóa chính là những tiến bộ trong công nghệ hiện nay – từ Internet tới hệ thống viễn thông qua vệ tinh. Tôi nhận thấy tôi không thể tự hiểu, chưa nói đến giải thích cho độc giả về những lực lượng đang định hình nền chính trị thế giới, nếu tôi mù tịt về những công nghệ mới đó – những công nghệ đang trao quyền về nhiều mặt cho con người, cho các chính phủ và các công ty. Ai kiểm soát súng đạn trong xã hội luôn luôn là yếu tố quan trọng. Nhưng ngày nay ai kiểm soát hệ thống điện thoại cũng quan trọng không kém. Đất nước của quý vị có bao nhiêu binh lính và bao nhiêu vũ khí hạt nhân – điều đó mang tính quyết định. Nhưng băng thông đường truyền Internet của bạn là bao nhiêu – điều đó cũng quan trọng không kém. Vậy là tôi phải bổ sung thêm một chiều mới – công nghệ – và trở thành một phóng viên với lăng kính năm chiều. Có nghĩa là bổ sung Thung lũng Silicon vào danh sách các thủ đô của

thế giới như Moskva, Bắc Kinh, London, Jerusalem, nơi mà tôi cảm thấy phải thăm viếng ít nhất mỗi năm một lần, để cập nhật kiến thức cho bản thân.

Sau cùng, càng quan sát hoạt động của hệ thống toàn cầu hóa, tôi càng thấy hệ thống này sản sinh những nguồn lực phát triển mạnh mẽ, cũng như khả năng đồng hóa có tốc độ chóng mặt. Và nếu không bị kiểm soát chặt chẽ, những nguồn lực này có tiềm năng hủy diệt môi trường và nhổ bật các giá trị văn hóa với tốc độ nhanh đến mức nhân loại chưa từng chứng kiến. Dần dà tôi nhận thấy nếu không bổ sung thêm khía cạnh môi trường vào lập luận của mình thì tôi sẽ bỏ qua một trong những sức mạnh chính yếu, có thể hạn chế phát triển và gây sự chống toàn cầu hóa. Thế là tôi bổ sung chiều thứ sáu – tự học về xu hướng bảo vệ môi trường – vào hệ thống trao đổi thông tin. Trong những chuyến đi sau này tôi thường muốn rẽ ngoặt sang tìm hiểu hệ sinh thái bị toàn cầu hóa tác động ra sao, và sự suy thoái của môi sinh, ngược lại, tác động ra sao tới toàn cầu hóa.

Giờ đây tôi đang nói đến không gian sáu chiều. Chiều tiếp theo là gì, tôi chưa biết. Nhưng nếu có manh nha một chiều kích mới thì tôi sẽ chắc chắn sẽ tiếp tục bổ sung thêm – vì giờ đây tôi là nhà toàn cầu học. Có nghĩa là tôi không phải là người theo phái hiện thực – cho rằng mọi thứ trong quan hệ quốc tế đều có thể giải thích bằng ham muốn quyền lực và lợi thế địa – chính trị, rằng thị trường không thật sự quan trọng. Tôi không là người bảo vệ môi trường – chỉ quan sát thế giới qua lăng kính bảo tồn, gìn giữ môi trường bằng mọi cách, chứ phát triển không quan trọng. Tôi cũng không là một nhà kỹ trị – trong hàng ngũ những tay chuyên nghiệp ở Thung lũng Silicon, cho rằng lịch sử khởi thủy từ ngày phát minh ra bộ vi xử lí và Internet sẽ quyết định tương lai của các quan hệ quốc tế –

địa chính trị không quan trọng. Tôi không phải là người theo phái bản chất – cứ tin rằng hành vi của con người bắt nguồn từ những đặc tính ADN hoặc văn hóa nào đó – nên nghĩ khoa học và công nghệ không là gì cả. Và tôi cũng không phải là một nhà kinh tế – những kẻ cho rằng biến động thị trường giải thích toàn bộ hoạt động của thế giới, trong khi coi nhẹ ảnh hưởng của quyền lực chính trị lẫn văn hóa.

Tôi tin rằng hệ thống toàn cầu hóa ngày nay – trong đó những rào cản về địa lý, thị trường và luận thuyết ngày càng bị phá bỏ – đang thiết lập một thể trạng mới trên thế giới. Và cách duy nhất giúp người ta nhận biết và giải thích nó là cân đo và phân tích thông qua sáu chiều kích kể trên, nhưng tùy lúc tùy hoàn cảnh mà gán ý nghĩa nặng nhẹ cho mỗi chiều kích. Điều cốt yếu là ta phải thấy được sự kết hợp và tương tác của tất cả sáu chiều kích đang thật sự là những nét định hình quan hệ quốc tế ngày nay. Vì thế trở thành nhà toàn cầu học là cách duy nhất kết nối mọi sự kiện, hiểu được hệ thống toàn cầu hóa và giúp lập lại trật tự ở những nơi hỗn loạn.

Nếu những đánh giá trên của tôi là sai, thì điều đó sẽ sớm lộ ra. Nhưng nếu những đánh giá của tôi là đúng thì sẽ có nhiều người phải quay lại nhà trường. Tôi tin rằng đối với nhà báo, những người nhận nhiệm vụ giải thích thế giới, và những nhà chiến lược, có trách nhiệm nhào nắn thế giới này, điều thiết yếu là họ cần phải suy nghĩ như những nhà toàn cầu học. Ngày nay càng có nhiều những mạng lưới liên lạc, kết nối thế giới và nhiều tổ chức khác nhau; và người làm báo cũng như các nhà chiến lược cần phải tư duy liên lạc như mạng lưới ấy. Nhưng thật không may, trong giới học giả và nhà báo, vẫn hiện hữu xu hướng suy nghĩ riêng rẽ, bị những

nghiệp vụ và kỹ năng riêng chi phối, làm cho nhiều người bỏ qua một thực tế: thế giới không còn bị chia cắt thành những mảng riêng rẽ nữa, và những ranh giới giữa các vấn đề nội địa, quốc tế, chính trị và công nghệ đang lu mờ dần đi.

Xin đơn cử một ví dụ. Đã nhiều năm, chính phủ Clinton hăm dọa trừng phạt Nhật Bản nếu nước này không hủy bỏ một số biểu thuế quan, chính thức cũng như không chính thức, đánh vào một loạt các mặt hàng. Nhưng cứ mỗi lần đại diện thương mại đầy hiểu biết của Hoa Kỳ Mickey Kantor lại thúc đẩy chuyện trừng phạt Nhật bản đến mức gần thành công và Tổng thống gần hạ roi phạt Nhật, đến phút cuối, thì Clinton lại rút về. Đây là những gì tôi tưởng tượng đã xảy ra trong phòng Bầu Dục lúc ấy:

Kantor bước vào phòng Bầu Dục, kéo ghế ngồi xuống cạnh Tổng thống và nói: "Thưa Tổng thống, mấy thằng cha người Nhật lại bắt đầu làm khó dễ cho chúng ta. Họ không cho mấy mặt hàng của ta được nhập vào Nhật. Đã đến lúc ta phải cho họ biết thế nào là lễ độ. Trừng phạt. Thưa Tổng thống. Trừng phạt mạnh. Giờ là thời điểm cho họ biết tay. Phải đặt chúng vào đúng chỗ. Và thêm nữa, làm như vậy, cánh nghiệp đoàn sẽ rất khoái chúng ta."

"Mickey, ông nói đúng quá", Tổng thống đáp. "Làm đi." Nhưng ngay lúc Kantor sắp ra đi để thực thi trừng phạt Tokyo, thì Bộ trưởng Thương mại Robert Rubin bước vào phòng.

"À, thưa Tổng thống", Rubin nói, "Ngài có nhận ra rằng nếu chúng ta áp đặt trừng phạt chống lại Nhật Bản thì đồng đô-la sẽ sụt giá, và người Nhật sẽ bắt đầu

bán đổ bán tháo trái phiếu ngân khố Mỹ của họ, khiến cho mức lãi suất nội địa Mỹ sẽ tăng."

Và Kantor, người vừa bước chân khỏi cửa, bị Tổng thống gọi giật lại. "Ê, Mickey, Mickey, Mickey. Quay lại đây một giây. Chúng ta phải nghĩ lại chuyện này một chút."

Vài ngày sau, Kantor quay lại. Ông ta lại đề nghị trừng phạt. Lần này, Tổng thống tỏ ra thật sự bị thuyết phục. Ông ta nói với Kantor: "Tôi không thể chịu đựng được mấy tay Nhật Bản hơn được, Mickey. Trừng phạt. Xuống tay ngay."

Nhưng ngay trước khi Kantor bước ra để ra tay với người Nhật, thì Bộ trưởng Quốc phòng William Perry bước vào phòng Bầu Dục qua lối cửa hậu.

"Thưa Tổng thống," Perry nói, "Ngài có nhận ra là nếu chúng ta áp đặt trừng phạt chống Nhật thì người Nhật sẽ không đàm phán để kéo dài thời hạn chúng ta được đóng tại căn cứ Okinawa, hoặc sẽ không giúp thanh toán đền bù cho mấy cái lò phản ứng hạt nhân của Bắc Triều Tiên, mà chúng ta đang trông đợi."

Và lúc đó, Tổng thống sẽ lại cuống quít vẫy Kantor lại, khi ông này đang cố chuồn nhanh ra khỏi cửa. "Ê, Mickey, Mickey, Mickey. Quay lại đây một giây thôi. Chúng ta phải nghĩ lại chuyện này một chút."

Trên đây chỉ là kịch bản tôi tưởng tượng ra. Nhưng tôi sẽ đánh cuộc rất nhiều tiền rằng nó tương tự như những gì đang thực sự diễn ra, và người phóng viên có trách nhiệm kể lại những chuyện như vậy không phải đơn thuần là phóng viên thương mại, phóng viên tài chính hoặc quốc phòng – họ là người đi đi lại lại, trao đổi thông tin của đồng thời ba lĩnh vực này.

Hai sử gia về quan hệ quốc tế Trường Đại học Yale, Paul Kennedy và John Lewis Gaddis quan niệm rằng một trong những chức năng của họ là đào tạo một thế hệ các nhà chiến lược mới. Công lao của họ cho thấy họ quyết định tìm ra một phương hướng mới để mở rộng chương trình giảng dạy để tạo nên một thế hệ các nhà chiến lược, những người có cái nhìn toàn cầu, thay vì những người chỉ bó hẹp cách nhìn trong các khía cạnh chuyên sâu. Trong một tiểu luận mà hai ông là đồng tác giả, Gaddis và Kennedy cho rằng việc có những chuyên gia trong các lĩnh vực nhất định là cần thiết, duy trì một tập thể những người có kiến thức sâu về nhiều mảng khác nhau luôn luôn quan trọng; nhưng cũng quan trọng không kém, các chuyên gia chuyên sâu từng lãnh vực không thể một mình hoạch định và phân tích chính sách đối ngoại.

Hai sử gia viết: " Những người này hoàn toàn có khả năng nhìn từng mảng trong một bức tranh lớn, nhưng họ khó có thể nhìn thấy toàn bộ bức tranh. Họ để riêng các thứ tự ưu tiên, thực thi riêng rẽ từng nhiệm vụ, mà không nghĩ đến khả năng các nhiệm vụ đó chồng chéo ảnh hưởng lẫn nhau. Họ di chuyển từ cây này sang cây khác thật ngon lành, nhưng lại tỏ ra sửng sốt khi nhận thấy mình lạc trong cả một khu rừng. Trong quá khứ, các nhà chiến lược quan sát được cả cây lẫn rừng. Họ là những nhà tổng hợp, hoạt động theo quan điểm sinh thái. Họ hiểu thế giới là một mạng lưới, trong đó những điều chỉnh nơi này tất sẽ hình thành những tác động nơi khác – vì rằng, mọi sự đều quan hệ với nhau. Các nhà tổng hợp đó giờ đây, đi đâu rồi? Trong các trường đại học và viện nghiên cứu giờ đây, xu hướng hiện tại là tập trung nghiên cứu chuyên sâu ngày càng bó hẹp: đầu tư chủ yếu dành cho hoạt động trong từng ngành riêng lẻ

hơn là vào nghiên cứu nhiều ngành cùng lúc. Nhưng nếu không có kiến thức tổng hợp, không thấy được toàn cảnh – không hiểu được phương tiện kết hợp để hoàn tất hay phá hủy cứu cánh thì làm sao định ra chiến lược. Và nếu không có chiến lược thì chỉ có việc chịu trôi nổi mà thôi."

Một số người đã lắng nghe lập luận trên đây. Cuối những năm 1990, Cơ quan An ninh Quốc gia (NSA) tối mật, vốn thực hiện việc nghe trộm trên toàn cầu, thu thập hàng núi thông tin tình báo, đã quyết định điều chỉnh phương pháp làm việc của họ – từ chỗ phục vụ cho những ai "cần biết," quý vị cần thì mới được biết, sang phương pháp "cần trao đổi," nghĩa là sẽ không bao giờ hiểu nổi bức tranh lớn nếu không trao đổi để tìm hiểu những mảng nhỏ trong bức tranh đó.

Có thể điều đó giải thích cho việc một số (chứ không phải tất cả) nguồn tin mang tính nghiên cứu mà tôi thu thập được đã không đến từ phía các giáo sư quan hệ quốc tế hay viên chức Bộ Ngoại giao – mà từ những người thuộc trường phái toàn cầu hóa hiện đang ngày càng phát triển – giám đốc các quỹ đầu cơ tài chính. Tôi cảm nhận rằng mình ngày càng bị lôi cuốn đến với các nhà quản lý các quỹ đầu cơ tài chính hơn là đến với các nhà ngoại giao hay các vị giáo sư, vì những nhà quản lý tài chính giỏi thường rất hiểu về các vấn đề toàn cầu và có kỹ năng bẩm sinh để trao đổi và bổ sung thông tin từ sáu chiều kích, trước khi vạch quyết định. Một trong những tay giỏi nhất trong số họ là Robert Johnson, vốn là đối tác của George Soros. Johnson và tôi thường kết luận, sau mỗi khi phân tích tình hình thế giới, rằng cả hai chúng tôi làm công việc giống nhau – chỉ khác một chỗ rốt cuộc anh đặt cược vào một cổ phiếu hoặc trái phiếu, còn tôi thì

viết bài về một khía cạnh trong quan hệ quốc tế. Nhưng cả hai chúng tôi đều phải trải qua một quá trình trao đổi thông tin mới đến được đích.

Trong khi lăng kính sáu chiều trong trao đổi thông tin là phương pháp tốt nhất để quan sát hệ thống toàn cầu hóa, đây là một hệ thống quá phức tạp không thể chỉ dùng những học thuyết lớn để giải thích. Cách giải thích tốt nhất là dùng những ví dụ đơn giản. Một hôm, tôi nói điểm này với Robert Hormats, Phó chủ tịch (quỹ đầu tư) Goldman Sachs International và ông nhận xét: "Để hiểu và rồi giải thích cho được toàn cầu hóa, điều cần thiết là hãy coi mình là một tay trí thức lãng du. Trong thế giới lãng du, không có lãnh địa nào riêng biệt. Đó là lý do tại sao những người lãng du là những người truyền bá tôn giáo độc thần như Hồi giáo hay phái Juda. Nếu là người định cư một chỗ, bạn có thể tưởng tượng ra bao nhiêu truyền thuyết về tảng đá này, gốc cây nọ. Nhưng những kẻ lãng du thì bao giờ cũng thấy nhiều hơn. Họ biết Thượng đế không nằm trong tảng đá đó. Ngài ở mọi nơi. Và bên những ngọn lửa trại, hay trên những dặm đường từ ốc đảo này sang ốc đảo khác, những kẻ lãng du truyền bá chân lý phức tạp này thông qua những câu chuyện giản đơn."

Thời trước, một phóng viên, một bình luận viên hay một chính khách có thể chỉ cần chăm chú vào "thị trường của mình", là tòa thị chính, quốc hội tiểu bang, Nhà Trắng hay Lầu Năm Góc hay Bộ Tài chính hay Bộ Ngoại giao. Nhưng ngày nay, thị trường là toàn bộ hành tinh này và những quan hệ tương tác giữa công nghệ, tài chính, thương mại và thông tin, và chính những mảng đó tác động đến lương tiền, lãi suất, điều kiện sống, văn hóa, cơ hội việc làm, chiến tranh và cả điều kiện thời

tiết trên toàn thế giới. Điều đó không hẳn có nghĩa là toàn cầu hóa giải thích cho toàn bộ những gì đang diễn ra trên thế giới ngày nay. Điều đó đơn giản cho thấy có một hệ thống đang ảnh hưởng và tác động hơn bao giờ hết đến con người ta – hệ thống toàn cầu hóa.

Murray Gell-Mann, người đoạt giải Nobel, vốn giảng dạy môn vật lý lý thuyết tại Đại học Caltech và là một trong những sáng lập viên của Viện Santa Fe, có thời biện luận qua một loạt các bài giảng của ông rằng điều tôi gọi là trao đổi thông tin không khác mấy so với phương pháp các nhà khoa học cố gắng hiểu những hệ thống phức hợp. Ông nói đúng. Và không có hệ thống chính trị nào ngày nay phức tạp hơn toàn cầu hóa, và để hiểu nó, cả nhà báo lẫn nhà chiến lược đều phải phức tạp không kém.

"Trái đất này, một khi được hình thành, những hệ thống phức hợp ra đời – chúng là kết quả của sự tiến hóa vật lý của hành tinh, của sự tiến hóa về môi sinh cũng như của văn hóa con người", Gell-Mann nói. "Quá trình này tiến triển tới mức con người chúng ta đang phải đương đầu với những vấn đề gay cấn về sinh thái, chính trị, kinh tế và xã hội. Khi cố gắng giải quyết những vấn đề khó khăn đó, đương nhiên chúng ta chia chúng thành những phần nhỏ dễ xử lý. Đó là một phương pháp hữu ích, nhưng lại có những hạn chế nghiêm trọng. Khi xử lý những hệ thống phi tuyến tính, đặc biệt một hệ thống phức tạp, quý vị không thể coi chúng là một khối gồm nhiều thành phần ghép lại, rồi cộng cái nọ vào cái kia, nói cái nọ hành xử như thế này, điều kia chuyển động như khác, rồi tất cả tổng hợp trở thành một khối. Với một hệ thống phi tuyến tính phức tạp, quý vị phải mổ xẻ tách bạch, nghiên cứu từng phần, rồi nghiên cứu mối quan hệ khăng

khít mà vốn đã và đang gắn bó các phần đó với nhau. Chỉ có cách đó mới miêu tả được toàn bộ hệ thống."

Đối với tôi, đó chính là cốt lõi của của cái tôi cho là trường phái toàn cầu hóa trong quan hệ quốc tế. Nhưng trước khi có trường phái này, chúng ta cần có thêm sinh viên, giáo sư, nhà ngoại giao, nhà báo, điệp viên và các nhà khoa học xã hội... được huấn luyện để trở thành các nhà toàn cầu học.

"Chúng ta cần một tập hợp những người thấu hiểu về tầm quan trọng của việc quan sát hệ thống toàn cầu một cách nghiêm túc và chuyên nghiệp", Gell-Mann nói thêm. "Đó phải là quan sát trực tiếp, vì ta sẽ không bao giờ hiểu hết được mọi phần của mối tương tác. Chắc bạn nghĩ phần lớn nhà báo làm chuyện đó? Không, không có đâu. Tiếc thay, nhiều thành phần xã hội ngày nay, bao gồm giới học giả và hành chính, đặc quyền vẫn chỉ được giành cho những người chuyên chú vào một lĩnh vực hẹp, một vấn đề, một ngành nghề, một công nghệ, hay một thứ văn hóa, trong khi bàn thảo về bức tranh tổng thể vẫn chỉ là chủ đề của những bữa tiệc cocktail phù phiếm. Thật điên rồ. Chúng ta phải hiểu cho được rằng ngoài những nhà chuyên môn, chúng ta cần đến những con người có tài phát hiện những mối tương tác mạnh mẽ và những đan xen nhiều chiều, và có cái nhìn không trực tiếp vào toàn bộ bức tranh. Những gì chúng ta vốn coi là chuyện tầm phào trong bữa tiệc cocktail nay đã trở thành yếu điểm của toàn cục."

Thế đấy, giờ đây, mời bạn tham dự bữa tiệc cocktail của tôi.

Chương 3

Chiếc Lexus và cây Ô liu

Jerusalem, ngày 29/12/1998: Shimon Biton áp chiếc điện thoại di động vào Bức Tường phía Tây để một người bà con của anh từ Pháp có thể cầu nguyện tại bức tường thiêng liêng.

(Ảnh của Manahem Kahana, AFP)

Nhận thức được toàn cầu hóa là hệ thống thế giới mới thay thế cho Chiến tranh Lạnh liệu đã đủ cho bạn giải thích được thực trạng thế giới ngày nay chưa? Chưa hẳn. Toàn cầu hóa là điều mới mẻ. Nếu thế giới được tạo ra chỉ từ những vi mạch và các thị trường, thì toàn cầu hóa là phương tiện để có thể giải thích hầu như bất cứ điều gì. Nhưng, lạy thánh, thế giới này gồm có vi mạch, thị trường, đàn ông, đàn bà với những phong tục kỳ lạ, truyền thống, lòng ham muốn và những ước vọng không đoán được. Vậy thì thực trạng thế giới ngày nay chỉ có thể được giải thích như sự tương tác giữa những cái mới mẻ, như Internet, với những thứ cổ xưa, như một cây ô liu già cỗi trên bờ sông Jordan. Tôi đã nghĩ đến điều này lần đầu tiên khi đang ăn tối món sushi, đi trên một con tàu điện chạy 180 dặm một giờ, ở Nhật Bản, hồi tháng 5/1992.

Ở Tokyo trong chuyến công tác lúc đó, tôi đã thu xếp để thăm nhà máy sản xuất xe hơi Lexus sang trọng nằm bên ngoài Toyota City, phía nam Tokyo. Đó là một trong những chuyến đi đáng ghi nhớ nhất của tôi. Vào lúc đó, nhà máy này mỗi ngày sản xuất 300 xe Lexus, sử dụng 66 công nhân và 310 người máy. Những gì tôi được xem cho thấy con người ở đó chỉ có nhiệm vụ kiểm tra chất lượng sản phẩm. Chỉ có vài người nhúng tay vào việc vặn một vài chiếc ốc hoặc hàn một vài bộ phận. Hầu hết mọi việc còn lại do những người máy vận hành. Có cả loại xe vận tải tự động, chuyển nguyên vật liệu trong xưởng, có khả năng cảm nhận được con người, kêu "bíp, bíp" để người ta tránh đường. Tôi thích thú ngắm người máy lắp ráp lớp cao su trong chỗ ráp kính trước của mỗi chiếc xe. Cánh tay của người máy quét phủ chính xác lớp cao su nóng vào ô kính.

Điều làm tôi thích thú nhất là khi kết thúc công việc, bao giờ cũng có một giọt cao su nóng ở cánh tay người máy, thò ra như kem đánh răng ở đầu chiếc tuýp sau khi bạn quét kem vào bàn chải. Nhưng cánh tay người máy sẽ quay đi cho tới khi nó gặp một đoạn dây thép nhỏ, khó thấy, gạt sạch chỗ cao su còn thừa đó, không để lại một chút thừa vương vãi. Tôi cứ ngắm mãi cái công đoạn này, nghĩ đến bao nhiêu công lao xây dựng kế hoạch, thiết kế và kỹ thuật để sinh ra loại cánh tay robot làm được những việc như vậy, rồi lại được sợi dây thép nhỏ xíu gột sạch để cánh tay tiếp tục vươn sang những ô cửa kính tiếp theo. Ấn tượng thật sâu sắc.

Sau khi thăm nhà máy, tôi quay trở lại Toyota City, lên tàu siêu tốc hình viên đạn trở về Tokyo. Tên con tàu thật chính xác vì nó có vóc dáng hình viên đạn và đi trên đó người ta có cảm giác đi trong một viên đạn đang bay. Trong khi nhấm nháp món sushi cho bữa tối được bán trên tàu, tôi đọc tờ *International Herald Tribune*. Một mẩu tin ở đầu góc phải trang 3 làm tôi chú ý. Đó là cuộc họp báo hàng ngày của Bộ Ngoại giao. Người phát ngôn Bộ Ngoại giao Margaret D. Tutwiler đưa ra một lời giải thích gây tranh cãi về một nghị quyết Liên Hiệp Quốc năm 1948. Nghị quyết này liên quan tới việc hồi hương người Palestine vào Israel. Tôi không nhớ hết các chi tiết, nhưng lời giải thích của người phát ngôn rõ ràng đã kích động cả phía Ả Rập lẫn Israel và gây điên tiết ở Trung Đông – đó là nội dung chính của mẩu tin đó.

Thế đấy, tôi đi chuyến tàu nhanh, vận tốc 180 dặm một giờ, đọc một mẩu tin về khu vực cổ kính nhất thế giới. Trong tâm trí tôi hiện lên hình ảnh những người Nhật dùng robot để sản xuất xe hơi Lexus sang trọng,

những con tàu siêu tốc. Trong khi đó, trên đầu trang 3 tờ *Herald Tribune* thì những người tôi từng chung sống nhiều năm ở Beirut và Jerusalem, những người tôi từng quen thuộc, vẫn đang bắn giết nhau chỉ vì tranh chấp xem ai là người chủ của cây Ô liu nào. Điều tôi chợt nghĩ lúc đó là chiếc Lexus và cây Ô liu tượng trưng khá hay cho thời Hậu Chiến tranh Lạnh: một nửa thế giới ra khỏi cuộc chiến, cố gắng sản xuất và cải tiến cho chiếc xe Lexus sang trọng, giành hết sức cho hiện đại hóa, tinh giản và tư nhân hóa nền kinh tế của họ để tiến bộ trong thời toàn cầu hóa. Còn nửa kia của thế giới – nhiều khi là phân nửa của một đất nước, hay là phân nửa của một cá nhân – vẫn tiếp tục tranh giành xem ai là người chủ của một cây Ô liu nào đó.

Ô liu là loại cây quan trọng. Chúng đại diện cho những gì là gốc rễ của chúng ta, che chở chúng ta và đưa chúng ta vào thế giới này – dù cho chúng là tài sản của một gia đình, một cộng đồng, một bộ tộc, một đất nước, một tôn giáo hay một nơi được gọi là quê hương. Cành cây Ô liu cho ta mái ấm gia đình, niềm vui cá nhân, sự gần gũi trong quan hệ giữa con người, sự sâu sắc của quan hệ lứa đôi, cũng như tính tự tin và khả năng vươn tới để đối phó với các quan hệ bên ngoài. Chúng ta tranh đấu triền miên để giành giật những cây Ô liu vì chúng tạo cho ta cảm giác hãnh diện và hòa hợp – cảm giác thiết yếu cho con người tồn tại, cũng tựa như cơm ăn áo mặc. Thực vậy, một trong những lý do khiến cho khái niệm quốc gia sẽ không bao giờ mất đi, ngay cả khi chúng suy yếu, cũng chính là cây Ô liu – cách diễn đạt tối thượng nguồn gốc của chúng ta về ngôn ngữ, địa lý và lịch sử. Đứng một mình, bạn không thể nào là một con người hoàn chỉnh. Một mình, bạn có thể là một người giàu có. Một mình, bạn có thể là một nhà thông

thái. Nhưng bạn không bao giờ là người hoàn chỉnh nếu đứng một mình. Bạn phải là người có cội nguồn và là phần không tách khỏi của một vườn Ô liu nào đó.

Chân lý này có lần được Giáo sĩ Harold S. Kushner giảng giải rất hay khi ông ta bình một đoạn trong tiểu thuyết nổi tiếng *Trăm Năm Cô Đơn* của Gabriel Garcia Marquez:

> Marquez kể về một ngôi làng nơi người dân ở đó bị nhiễm một chứng dịch kỳ lạ – bệnh quên lây lan. Căn bệnh này bắt đầu từ những người già, lan sang cộng đồng trong làng, khiến dân làng quên tên gọi thậm chí của những đồ vật hàng ngày. Một chàng trai không bị nhiễm bệnh đã cố gắng cứu vãn tình thế bằng cách gắn nhãn lên mọi đồ vật, "Đây là cái bàn", "Đây là cửa sổ". "Đây là con bò, phải vắt sữa mỗi sáng." Và trước cổng làng anh ta dựng hai biển hiệu, một cái ghi "Làng ta mang tên Macondo," và tấm biển kia - "Chúa hiện hữu." Bài học tôi rút ra từ câu chuyện này là: chúng ta có thể và chắc sẽ quên đi hầu hết những gì học được ở đời – toán học, lịch sử, công thức hóa học, địa chỉ và số điện thoại ngôi nhà ta ở đầu tiên sau khi lập gia đình – tất cả những điều đó không phương hại gì. Nhưng nếu chúng ta quên chúng ta là ai và nếu chúng ta không còn nhớ đến Chúa trời, thì chúng ta đã đánh mất bản ngã sâu sắc của mình.

Nhưng dẫu cây Ô liu thiết yếu đối với bản ngã của chúng ta, chúng ta cứ khư khư bám lấy nó thì có thể khiến chúng ta xây dựng bản sắc, các mối quan hệ và cộng đồng dựa trên việc tận diệt các cộng đồng khác. Và một khi sự lạm dụng đó trở nên không kiểm soát được, tựa như phái Quốc xã ở Đức, hay như giáo phái giết người Aum Shinrikyo ở Nhật Bản hay người Serbia ở Nam Tư, thì diệt chủng xảy ra.

Xung đột giữa người Serb và Hồi giáo, giữa người Do Thái và người Palestine, giữa người Armenians và Azeris

về sở hữu cây Ô liu, thật khốc liệt, chính vì để trả lời cho câu hỏi ai là người được cắm rễ và sinh sống trên quê hương, và ai là người không được phép làm điều đó. Lô gíc trong các cuộc xung đột nói trên là: tôi phải kiểm soát cây Ô liu này, vì nếu để cho kẻ kia chiếm được nó thì tôi sẽ bị nó thống trị cả về kinh tế lẫn chính trị, và ngay cả cảm giác quê hương sẽ biến mất. Tôi sẽ không bao giờ có thể cởi giày ngồi nghỉ. Không gì có thể làm cho người ta điên khùng bằng việc bị người khác chiếm mất nhà cửa và cướp mất bản sắc. Để giữ gìn bản sắc, con người có thể chết, chém giết, hát hò, làm thơ hay viết tiểu thuyết. Vì nếu không còn quê hương và bản sắc, cuộc đời sẽ bị mất gốc và khô cằn. Và sống đời sống của một cây rong biển thì thà chết còn hơn.

Vậy còn chiếc xe hơi Lexus! Nó nói lên điều gì? Nó đại diện cho động lực không kém phần quyết định của nhân loại – động lực tồn tại, cải tiến, làm giàu và hiện đại hóa – hiện hữu rành rành trong hệ thống toàn cầu hóa ngày nay. Chiếc xe đại diện cho những thị trường mới sôi nổi hoạt động, những định chế tài chính và công nghệ vi tính, phục vụ cho việc nâng cao điều kiện sống ngày nay.

Tất nhiên, đối với hàng triệu người thuộc các nước đang phát triển, sự khấm khá về vật chất chỉ bó gọn trong việc bước tới giếng nước, sống bằng một đô-la mỗi ngày, với cuộc đời con trâu đi trước cái cày theo sau, hay, đội trên đầu một bó củi đi bộ 5 dặm để bán lấy tiền. Những con người này vẫn phải cày để sống, chứ đâu có kỹ thuật gì. Nhưng đối với hàng triệu người thuộc các nước phát triển, mưu cầu đời sống vật chất tốt hơn, hiện đại hơn ngày càng đồng nghĩa với việc lựa chọn giày Nike, đi siêu thị và sử dụng các công nghệ mạng

điện toán. Điều muốn nói ở đây là người ta đã tìm đến với các thị trường mới và công nghệ mới bằng những con đường khác nhau, trong khuôn khổ toàn cầu hóa và hưởng những quyền lợi rất không công bằng, điều này cũng không thay đổi thực tế rằng thị trường và công nghệ mới là những công cụ kinh tế quyết định hiện nay và ai ai cũng chịu ảnh hưởng của nó một cách trực tiếp hoặc gián tiếp.

Cuộc đấu giữa chiếc xe Lexus và cây Ô liu thực ra là phiên bản hiện đại của một câu chuyện cổ xưa, có thể nói là một trong những câu chuyện xưa nhất – *Vì sao Cain giết Abel*. Kinh thánh Do Thái có viết trong sách Cựu ước: "Cain nói với em là Abel; Và khi họ ra đồng, Cain bước tới và giết Abel, người em của mình. Khi Chúa hỏi Cain, "Em Abel của con đâu?" Cain đáp, "Con không biết. Con có phải là người canh giữ em con đâu?" Và đức Chúa nói, "Con đã làm điều gì vậy? Tiếng của máu huyết trong người em con trên đất đang vang vọng đến ta."

Nếu đọc kỹ đoạn Kinh thánh đó, bạn sẽ thấy Kinh thánh Do Thái không bao giờ cho chúng ta biết Cain đã nói gì với Abel. Câu nguyên văn là "Cain nói với em là Abel" - chấm hết. Chúng ta không biết về cuộc nói chuyện bí mật đó. Điều gì đã xảy ra trong cuộc đối thoại, làm cho Cain nổi nóng và giết người em của mình? Giáo sư thần học của tôi, Giáo sĩ Tzvi Marz dạy tôi rằng những giáo sĩ hiền triết giỏi Cựu ước Rabbath, trong những bình giảng căn bản về Kinh thánh, có đưa ra ba lời giải thích cơ bản về nội dung cuộc đối thoại. Một là hai anh em đã cãi nhau về một người đàn bà – đó là Eve. Lúc đó, chỉ có một người đàn bà trên trái đất, đó là mẹ của chúng, và cả hai cãi nhau xem ai là người được quyền cưới bà ta. Họ cãi nhau về vấn đề giải quyết tình dục và sinh sản. Lời giải

thích thứ hai ấn định rằng Cain và Abel đã chia đôi thế giới, trong đó Cain sở hữu toàn bộ đất đai – như Kinh thánh nói, "Cain trở thành người thợ cày trên mảnh đất" – và Abel sở hữu toàn bộ động sản cùng gia súc – Kinh thánh nói, "Abel trở thành người chăn cừu." Và theo lời giải thích này thì Cain nói với Abel hãy mang đàn cừu và biến khỏi đất của anh ta. Điều này dẫn đến xung đột, mà khi lên đến đỉnh điểm, Cain đâm chết người em của mình. Hai anh em tranh chấp quyền lợi phát triển kinh tế và đời sống vật chất. Lời giải thích thứ ba cho rằng hai anh em đã chia đôi đàng hoàng mọi thứ trên thế giới, trừ một điều nan giải: ngôi đền, biểu trưng của tôn giáo và bản sắc văn hóa của hai anh em sẽ được xây cất ở đâu? Mỗi người đều muốn kiểm soát ngôi đền để nó phản ánh bản sắc của mình. Mỗi người đều muốn ngôi đền phải được xây trong vườn Ô liu của mình. Họ tranh chấp về vấn đề bản sắc và ai sẽ là người giữ giềng mối gia đình.

Vị Giáo sĩ của tôi kết luận tất cả các khía cạnh cơ bản của động lực nhân loại sau này đã được bao gồm trong một câu chuyện nhỏ đó: nhu cầu riêng tư tình dục, nhu cầu phát triển vật chất và nhu cầu hình thành và duy trì bản sắc và tính cộng đồng. Tôi xin giành phần nói về tình dục cho một tác giả khác phân tích, trong cuốn sách này, tôi xin nói về hai phần sau của câu chuyện.

Chính vì thế nên tôi thích nói, sự trao đổi thông tin cho chúng ta những lăng kính để quan sát thế giới ngày nay, nhưng chỉ những lăng kính thôi vẫn chưa đủ. Chúng ta cũng cần hiểu chúng ta đang quan sát điều gì và để làm gì. Chúng ta đang quan sát và tìm xem sự mưu cầu vật chất tốt hơn và bản sắc cá nhân và cộng đồng – khởi nguồn từ Cựu ước – đang phát triển ra sao trong thời đại toàn cầu hóa ngày nay. Đó chính là tấn kịch giữa xe hơi Lexus và cây Ô liu.

Trong hệ thống Chiến tranh Lạnh, khả năng gây hại cho cây Ô liu của bạn đến từ một cây Ô liu khác. Nói cách khác, người hàng xóm của bạn một hôm chạy sang, giận dữ nhổ bật cây Ô liu của bạn và trồng vào đó một cây Ô liu của anh ta. Hiểm họa kiểu đó ngày nay chưa hẳn đã qua đi, mặc dù nó không còn xảy ra trên nhiều phần trên hành tinh này. Nhưng hiểm họa lớn nhất đối với cây Ô liu của bạn lại đến từ chiếc xe hơi Lexus – từ những thế lực thị trường và công nghệ mang thuộc tính đồng hóa, tiêu chuẩn hóa và vô danh, tất cả hình thành nên hệ thống kinh tế toàn cầu hóa ngày nay. Có những điều trong hệ thống này giúp cho chiếc xe Lexus trở nên hùng mạnh, chà đạp tất cả các hàng cây Ô liu trên con đường nó đi qua – phá vỡ biên giới các cộng đồng, lăn bánh qua các miền môi trường hoang sơ và xô đẩy dập vùi các giá trị truyền thống. Những điều đó làm nảy sinh phản kháng từ các hàng cây Ô liu. Nhưng cũng có những khía cạnh trong hệ thống toàn cầu hóa tăng cường sức mạnh cho những cộng đồng chính trị nhỏ nhoi và kém cỏi nhất, có thể tận dụng kỹ thuật mới và thị trường để bảo tồn những cây Ô liu, những giá trị văn hóa và bản sắc của mình. Đi về nhiều nơi trên thế giới trong những năm gần đây, tôi quan sát thấy nhiều cuộc vật lộn, kéo co và bập bênh giữa cây Ô liu và chiếc Lexus.

Cuộc vật lộn giữa chiếc Lexus và cây Ô liu trong hệ thống toàn cầu hóa được thể hiện trong cuộc trưng cầu dân ý tại Na Uy năm 1994 về vấn đề đất nước này có nên gia nhập Liên hiệp châu Âu hay không. Sự kiện này hẳn là một bước đi quyết định đối với dân Na Uy. Dù sao, Na Uy nằm trong châu Âu. Đó là một nước phát triển, giàu có và có buôn bán nội vùng châu Âu khá lớn. Gia nhập Liên hiệp châu Âu là điều đương nhiên về kinh tế đối với

Na Uy trong tình hình toàn cầu hóa. Nhưng cuộc trưng cầu dân ý đó đã thất bại vì có nhiều người dân Na Uy cảm thấy gia nhập EU tức là xóa bỏ quá nhiều bản sắc và lối sống Na Uy, mà nhờ dầu thô trên biển Bắc Na Uy, họ có đủ khả năng duy trì mà không cần vào EU. Nhiều người dân Na Uy nhìn vào EU và nói với nhau: "Để tôi hỏi xem có đúng không. Người ta muốn tôi đem bản sắc Na Uy của tôi bỏ vào trong cái nhà bếp châu Âu nơi quan chức châu Âu sẽ nấu thành món bò kho châu Âu, bán ra bằng tiền euro tại nghị viện châu Âu tại thủ đô châu Âu ... nơi có các nhà báo châu Âu đưa tin ư? Xin lỗi, không có đâu. Tôi thà là dân quê ở Na Uy còn hơn. Tôi thà bám giữ lấy cây Ô liu độc đáo của tôi còn hơn, dù về kinh tế có chịu thua thiệt chút đỉnh."

Một cuộc kháng cự khác của cây Ô liu đến từ Pháp, vào năm 1999, qua lời kể của phóng viên Anne Swardson, báo *Washington Post*. Câu chuyện kể về Philippe Folliot, trưởng làng St. Pierre-de-Trivisy, Tây Nam nước Pháp, có dân số 610 người. Folliot và hội đồng dân biểu của thị trấn này áp mức thuế 100% lên mọi chai Coca-Cola bán tại thị trấn để trả đũa việc Hoa Kỳ áp đặt mức thuế đối với loại phô ma Roquefort chỉ sản xuất ở vùng tây nam nước Pháp gần St. Pierre-de-Trivisy. Trong khi quết phô ma Roquefort lên bánh mỳ, trưởng làng Folliot nói với phóng viên Swardson, "Phô ma Roquefort được chế biến từ sữa của một loài cừu đặc biệt, được sản xuất ở một nơi duy nhất trên đất Pháp và bằng một phương pháp không nơi nào có. Đó thể hiện sự tương phản đối với toàn cầu hóa. Bạn có thể mua Coca-Cola ở bất cứ nơi nào trên thế giới và vẫn có hương vị giống nhau. Đó tượng trưng cho việc các công ty đa quốc gia của Hoa Kỳ muốn đồng hóa tất cả các hương vị trên toàn thế giới. Đó chính là điều chúng tôi chống lại."

Tuy nhiên, một sự hòa đồng giữa chiếc xe Lexus và cây Ô liu trong câu chuyện sau đây do Glenn Prickett, một Phó chủ tịch của nhóm môi trường Bảo tồn Quốc tế kể cho tôi. Đó là khi ông ta đến thăm làng người da đỏ bộ tộc Kayapo mang tên Aukre, nằm ở một vùng sâu trong rừng mưa nhiệt đới Amazon của Brazil, nơi người ta chỉ đến được bằng máy bay loại nhỏ. Prickett kể: "Đặt chân xuống khỏi máy bay thì thấy cả làng ra đón, trong trang phục truyền thống và để trần, họ bôi mặt mũi, nhưng lại đội những chiếc mũ bóng chầy có thêu logo khác nhau. Tôi đến cùng nhóm Bảo tồn Quốc tế để thị sát tiến độ xây dựng một trạm nghiên cứu sinh học đặt ở thượng nguồn. Dự án có sự tham gia của người Kayapo. Người Kayapo, bằng vũ lực, đã bảo vệ nhiều phần của vùng Amazon trong nhiều thế kỷ. Giờ đây, họ đang học để bảo vệ nó thông qua liên minh với các nhà khoa học, môi sinh và những doanh nhân có ý thức về xã hội. Làng của họ có con phố chính nhỏ, trên đó có cửa hàng của Bảo tồn Quốc tế và một chi nhánh của hiệu Body Shop, thuộc một hãng làm xà phòng bảo vệ sinh thái. Sau hai ngày làm việc ở trạm nghiên cứu, chúng tôi kéo về làng để hoàn tất một số việc. Chúng tôi đã tổ chức một phiên chợ ngoài trời, bán những vật phẩm văn hóa của người Kayapo, đồ cổ, thúng mủng, đao kiếm, mũi tên, cung nỏ. Nhóm của chúng tôi sẽ mua hết các mặt hàng đó với giá đắt, trả bằng đô-la Mỹ. Rồi chúng tôi đến tụ tập trong ngôi nhà trung tâm, ngôi nhà rất cổ, có lẽ được dựng lên từ thời tiền sử. Khi ở trong nhà cùng với các già làng, tôi để ý thấy họ đang xem TV, nối với một ăng ten chảo. Mấy già làng chuyển kênh liên tiếp giữa một trận bóng đá và một kênh thương mại có chiếu về giá vàng lên xuống trên thế giới. Những người dân da đỏ muốn kiểm tra và cân đối chắc chắn

mức lệ phí họ đòi từ một doanh nghiệp khai thác vàng đang hoạt động trên rìa đất của họ, dựa trên mức lên xuống của giá vàng thế giới. Sau đó những người dân làng này dùng tiền thu được để đảm bảo cho lối sống độc đáo của họ trên mảnh đất Amazon nhiệt đới này."

Một cuộc tranh đấu chật vật của chiếc xe Lexus với cây Ô liu khác tôi đã chứng kiến tại trụ sở khối NATO ở Brussels. Tôi đang ngồi trên chiếc ghế bành ở hành lang chờ một cuộc hẹn. Gần đó là một nhà báo nữ người Nga, trò chuyện bằng tiếng Nga trên điện thoại di động. Nhưng điều làm tôi ngạc nhiên là cái cảnh cô này đi đi lại lại gần chiếc máy bán Coca-Cola tự động, phía dưới một chiếc TV, kênh CNN trên TV chiếu cảnh quân Nga đột nhập vào Pristina, Kosovo – trước cả lực lượng NATO. Nhà báo Nga, bước quanh máy bán Coca-Cola, phía dưới màn ảnh CNN, nói tiếng Nga vào điện thoại di động, trong khuôn viên của NATO, trong khi Kosovo đang rực cháy – đầu óc tôi không thể chứa hết mọi mâu thuẫn của khung cảnh này.

Một câu chuyện khác trong đó cây Ô liu bóc lột chiếc xe Lexus được ghi trong tạp chí *The Economist* ngày 14/8/1999, nhan đề "Những kẻ côn đồ trên mạng". Bài báo viết, "Cục Tình báo Hình sự Quốc gia cho rằng bản chất côn đồ bóng đá ngày càng trở nên tinh vi là nguyên nhân vụ bạo lực có tổ chức hồi tuần trước giữa hai nhóm cổ động viên từ Millwall và Cardiff City. Các băng đảng vốn kình chống nhau nay có vẻ quay ra phối hợp, thông qua Internet, để tổ chức địa điểm cho các cuộc ẩu đả. Thông tin được chúng trao đổi qua các trang web công khai và hạn chế. Một số trang còn tường thuật trực tiếp vụ ẩu đả ví dụ: Paul Dobb tường thuật: "Cuộc đấu đã bắt đầu khi tôi viết những dòng này". Bản thân

anh ta là một tay côn đồ chơi ma túy khét tiếng mà giới côn đồ trên mạng cũng như cảnh sát đều nhẵn mặt. Cảnh sát hiện đang truy cập những trang mạng tương tự, hy vọng tìm ra được những kế hoạch ẩu đả sắp tới.

Chuyện viễn Tây trên mạng điện toán toàn cầu!

Trường hợp cây Ô liu khai thác xe Lexus được thể hiện vào mùa hè năm 1999. Câu chuyện kể về cương lĩnh phân biệt chủng tộc của Adolf Hitler thể hiện trong hồi ký *Cuộc đời tôi*. Tập hồi ký bị chính phủ Đức cấm lưu hành ở nước Đức. Bạn không được phép bán cuốn sách ở bất kỳ hiệu sách nào hay in ấn ở bất cứ đâu trên đất Đức. Nhưng người ở Đức lại có thể đặt mua cuốn sách trên Internet qua trang mạng Amazon.com. Cuốn sách được gửi đến trực tiếp cho độc giả mà chính phủ Đức không có cách nào ngăn cản được. Thực tế cho thấy nhiều người ở Đức mua cuốn sách đến nỗi vào mùa hè năm 1999, cuốn *Cuộc đời tôi* nằm trong danh sách 10 ấn phẩm bán chạy nhất của Amazon.com cho thị trường Đức. Lúc đầu Amazon.com từ chối, không chấp nhận lệnh cấm gởi cuốn sách vào Đức, giải thích rằng bản dịch Anh ngữ của cuốn sách không phải là đối tượng cho Đức kiểm duyệt, thêm nữa họ giải thích Amazon.com không phải là người đứng ra phân biệt ai là người đáng đọc cuốn sách, ai không. Tuy vậy, sau khi chuyện này xảy ra, Amazon.com đã phải hứng chịu hàng tấn email từ khắp thế giới chỉ trích họ, khiến họ phải ngưng bán các tác phẩm của Hitler.

Cây Ô liu vu cáo chiếc xe Lexus rồi đến lượt chiếc xe Lexus vu cáo trở lại... đó là câu chuyện về việc thử nghiệm hạt nhân ở Ấn Độ hồi cuối những năm 1990. Mùa xuân năm 1998, đảng dân tộc chủ nghĩa Bharatiya Janata [BJP] vừa đắc cử đã quyết định cưỡng lại ý muốn của toàn thế

giới và nối lại công cuộc thử nghiệm vũ khí hạt nhân của Ấn Độ. Khẳng định quyền của Ấn Độ được thử nghiệm hạt nhân chính là nền tảng của cương lĩnh tranh cử của BJP trước đó. Tôi đến Ấn Độ ngay sau khi những cuộc thử nghiệm diễn ra. Tôi trò chuyện với người giàu, người nghèo, công chức cũng như những thành phần phi chính phủ, dân nghèo ở nông thôn cũng như dân ăn diện thành phố. Tôi cố đợi để gặp được những người Ấn có thể có quan điểm, "Anh biết không? Những cuộc thử nghiệm như thế thật ngu xuẩn. Chúng tôi không tăng cường được an ninh hơn, không những thế chúng tôi lại phải trả giá, bị trừng phạt". Tôi chắc rằng những cảm giác như vậy là có, nhưng không tìm được ai bộc lộ nó ra. Ngay cả một số chính khách người Ấn, những người lên án việc thử nghiệm là một hành vi hiếu chiến và rẻ tiền của chính phủ Hindu theo đường lối dân tộc chủ nghĩa, cũng không bộc lộ cảm giác đó. Họ nói thử nghiệm là phương thức duy nhất để Ấn Độ đạt được những gì họ muốn từ phía Hoa Kỳ và Trung Quốc: đó là SỰ KÍNH NỂ. Tôi nhận ra cốt lõi của vấn đề này khi đến gặp Swami Agnivash, một nhà hoạt động cho nhân quyền, người thường quấn cà sa. Ngồi xếp bàn trò chuyện trong căn hộ đơn sơ của ông ta ở thủ đô Delhi tôi nghĩ, "Chắc rồi ông này sẽ chỉ trích chuyện thử nghiệm thôi". Nhưng vừa vào đầu câu chuyện, Swami đã đưa ra một tuyên bố: "Chúng tôi là Ấn Độ, đất nước lớn thứ nhì trên thế giới! Quý vị không thể xem thường chúng tôi. Ấn Độ không cảm thấy bị Pakistan đe dọa, nhưng trong toàn cục cuộc chơi quốc tế ta thấy Ấn Độ đang bị cái trục Trung Quốc-Hoa Kỳ cho ra rìa". Ngày hôm sau, tôi đến Dasna, ngôi làng ở phía bắc New Delhi để tìm hiểu thêm. Dasna là ngôi làng nghèo nhất tôi từng thấy ở Ấn Độ. Không thấy ai đi giày. Người nào người nấy da bọc xương. Trên đường phố, lượng trâu bò và xe đạp chiếm

đa số, hơn là xe hơi. Không khí nồng nặc mùi phân bò được dùng làm chất đốt. Nhưng người dân ở đây thích thú về màn trình diễn hạt nhân của chính phủ. "Chúng tôi có dân số 900 triệu người, và chúng tôi không vì chuyện cấm vận mà chết được", Pramod Batra, một bác sĩ 42 tuổi sống ở làng, tuyên bố. Ông nói tiếp: "Cuộc thử nghiệm liên quan tới lòng tự trọng, mà lòng tự trọng quan trọng hơn đường sá, điện và nước. Nói cho cùng chúng tôi đã làm gì? Nổ một quả bom. Cũng như thể bắn một phát súng lên trời thôi. Chúng tôi có làm hại đến ai đâu".

Ở khung cảnh toàn cầu hóa ngày nay, tuy tinh thần cây Ô liu của Ấn Độ dường như lan tràn và chế ngự cái ước muốn về xe Lexus, nó cũng khiến nảy sinh một cái giá Ấn Độ phải trả trong một thời gian dài. Khi ở New Delhi, tôi trọ trong khách sạn Oberoi, nơi tôi có thể bơi trong bể bơi của khách sạn sau mỗi ngày đi lại trong cái nóng 37,7 độ. Ngày đầu tiên trong khách sạn, khi tôi sải tay bơi ếch trong bể, có một phụ nữ người Ấn Độ bơi trong làn bên cạnh. Lúc nghỉ ngơi, chúng tôi bắt chuyện làm quen, bà ta nói bà quản lý văn phòng đại diện ở Ấn Độ cho Salomon Brothers-Smith Barney, một ngân hàng đầu tư lớn của Hoa Kỳ. Tôi tự giới thiệu bản thân là một bình luận viên sang Ấn Độ để viết về những ảnh hưởng từ những cuộc thử nghiệm hạt nhân của Ấn Độ.

"Ông có biết ai đang đến thăm thành phố không?" Bà ta hỏi tôi khi cùng bơi. "Không", tôi lắc đầu, đáp, "Ai vậy?"

"Moody's", bà nói. Moody's Investors Service là một tổ chức quốc tế đánh giá tín dụng và xếp hạng kinh tế của các quốc gia, theo thứ hạng A, B và C, để những nhà đầu tư toàn cầu hiểu kinh tế ở nước nào làm ăn được và ở đâu làm ăn kém cỏi. Nếu nền kinh tế của nước bạn bị

xếp hạng thấp thì bạn sẽ phải trả lãi suất cao hơn khi vay quốc tế. "Moody's đã cử một đoàn sang đây để tái xếp hạng nền kinh tế Ấn Độ," bà ta nói.

"Ông có nghe thấy đánh giá của họ ra sao chưa?" Bà ta hỏi.

Tôi nói tôi chưa nghe thấy gì.

"Ông nên thử kiểm tra xem sao," bà ta nói, rồi bơi đi luôn.

Tôi quả có đi kiểm tra. Hóa ra đoàn điều tra của Moody's đã bí mật đến và bí mật đi thám thính, không khác gì các nhà khoa học Ấn Độ bí mật chuẩn bị cho thử nghiệm quả bom hạt nhân của họ vậy. Tôi không dò được kết luận của họ ra sao, nhưng đêm tôi rời Ấn Độ, mẩu tin thứ tư trong bản tin tối lọt vào tai tôi. Mẩu tin nói do tình hình ngân sách thiếu phương hướng và thổi phồng của chính phủ Ấn Độ, cùng cuộc thử nghiệm hạt nhân và sự trừng phạt của Hoa Kỳ, Moody's đã hạ thấp thứ hạng kinh tế của nước này từ "Mức đầu tư", nghĩa là an toàn cho các nhà đầu tư toàn cầu, xuống "Mức phải xem xét thêm", nghĩa là không an toàn. Hãng xếp hạng kinh tế Standard & Poor's cũng hạ mức kinh tế Ấn Độ từ "Ổn định" xuống "Tiêu cực". Điều này có nghĩa là bất cứ công ty nào của Ấn Độ muốn mượn tiền từ các thị trường tài chính nay sẽ phải trả mức lãi suất cao hơn. Và bởi vì Ấn Độ có mức vốn tiết kiệm thấp, nên việc vay mượn từ bên ngoài bao giờ cũng thiết yếu cho đất nước cần khoảng 500 tỷ đô-la trong vòng thập niên tới cho việc xây dựng hạ tầng cơ sở để có thể cạnh tranh quốc tế.

Đành rằng cây Ô liu chiếm thượng phong ở Ấn Độ trong một thời gian, nhưng đã khiến cho nước này trả

một giá đáng kể, trong thời toàn cầu hóa. Bạn không thể vượt ra khỏi toàn cầu hóa. Trước hay sau thì chiếc Lexus sẽ đuổi kịp bạn. Một năm rưỡi sau ngày Ấn Độ thử hạt nhân, tôi đọc trong tờ *Wall Street Journal* (số ra ngày 7/10/1999) có hàng tít sau đây: "(Đảng) BJP của Ấn Độ chuyển ưu tiên sang kinh tế". Bài viết cho biết BJP lên cầm quyền trong hai năm trước "kêu gọi Ấn Độ khẳng định tiềm lực hạt nhân – một lời hứa được thực hiện hai tháng sau đó, khi một loạt các vụ thử vũ khí diễn ra và đã làm Ấn Độ phải chịu sự trừng phạt trên toàn cầu và sự ngừng trệ về đầu tư vào nước này". Khi tái đắc cử, Thủ tướng Ấn Độ, ông Atal Bihari Vajpayee không đợi cho kết thúc kiểm phiếu, đã phát tín hiệu ngay về ưu tiên mới của ông: cải cách kinh tế. "Trọng tâm là xây dựng một sự đồng thuận quốc gia để tiếp nhận vốn toàn cầu, theo thông lệ của thị trường cùng những chi tiết của chúng. Hãy xúc tiến cạnh tranh để giành đầu tư", Thủ tướng Vaipayee tuyên bố với tờ báo *Indian Express*.

Thêm một ví dụ cho thấy sự cân bằng giữa hai thế lực xe Lexus và cây Ô liu, tôi xin được dẫn ra sau đây. Trong chuyến bay hãng hàng không Gulf Air từ Bahrain sang London, một kênh truyền hình trong khoang hạng thương gia chỗ tôi ngồi có hệ thống định vị, chỉ chính xác cho hành khách cự ly và vị trí của chiếc máy bay di chuyển so với thánh địa Mecca. Sử dụng hệ thống định vị qua vệ tinh, màn hình cho thấy chiếc máy bay bay ở vị trí nào và vị trí thánh địa dịch chuyển đến đâu khi máy bay chuyển hướng. Điều đó giúp các hành khách người Hồi giáo, cầu nguyện năm lần mỗi ngày, hướng chính xác về thánh địa Mecca mỗi khi họ trải thảm ra để cầu nguyện. Trong chuyến bay, tôi để ý thấy nhiều hành khách ngồi gần tôi quỳ cầu nguyện, và hệ thống định vị giúp họ quay đầu chính xác về hướng Mecca.

Trường hợp chiếc xe Lexus không đếm xỉa đến cây Ô liu trong thời toàn cầu hóa được thể hiện trong một bộ phận máy vi tính mà bạn tôi gửi cho tôi. Mặt sau của bộ phận máy tính có in: "Bộ phận này được sản xuất ở Malaysia, Singapore, Philippines, Trung Quốc, Mexico, Đức, Hoa Kỳ, Thái Lan, Canada và Nhật Bản. Nhiều nước cùng sản xuất cùng một linh kiện nên chúng tôi không xác định chính xác nguồn gốc của sản phẩm".

Trường hợp chiếc xe Lexus chế ngự cây Ô Liu được ghi lại trong một mẩu tin trong tạp chí *Sports Illustrated* số ngày 11/8/1997. Mẩu tin có nội dung: "Đội bóng đá Câu lạc bộ Llansantffraid, xứ Wales, có lịch sử 38 năm thi đấu, nay đã đổi tên thành đội "Giải pháp mạng toàn diện" để đổi lấy khoản tài trợ 400.000 đô-la từ một công ty điện thoại di động".

Chiếc xe Lexus hợp tác với cây Ô liu trong toàn cầu hóa được dẫn giải trong một bài viết trên tờ *Washington Post*, số ra ngày 21/7/ 1997. Bài này viết rằng các sĩ quan phản gián người Nga phàn nàn là họ phải trả gấp đôi để tuyển một điệp viên CIA hợp tác với họ, so với mức giá CIA trả để sử dụng điệp viên người Nga. Một viên chức thuộc Cục An ninh Liên bang Nga (tiền thân là KGB) phát biểu với điều kiện không tiết lộ danh tính, đã nói với hãng thông tấn Itar-Tass rằng cần 1 triệu đô-la để mua một gián điệp người Nga, trong khi đó, điệp viên CIA rao giá là họ có thể "bán mình" với giá 2 triệu đô-la.

Trong khoảng thời gian có bài báo này, tờ báo *Yediot Aharonot* của Israel đăng một bài mà theo tôi, đó là câu chuyện tình báo đầu tiên săn được trong thời buổi thị trường tự do. Các biên tập viên của Yediot đã sang Moskva và mua một số tấm ảnh chụp từ vệ

tinh của người Nga chụp các căn cứ tên lửa Scud tại Syria. Sau đó tờ báo đã thuê một chuyên gia Hoa Kỳ, hoạt động độc lập phân tích các bức ảnh này. Tờ Yediot đã đăng toàn bộ phóng sự này như một phát hiện của riêng họ về đe dọa tiềm tàng từ Syria nhằm vào Israel. Họ không phải sử dụng nguồn tin từ chính phủ để kiếm chứng cho phát hiện này. Ai cần gián điệp khi đã có tiền?

Và sau cùng là dẫn chứng mà tôi thích nhất về "Cuộc gây hấn giữa xe Lexus và cây Ô liu trong kỷ nguyên toàn cầu hóa", nói về người con của Abu Jihad. Tôi đến tham dự Hội nghị Thượng đỉnh Amman, Jordan, hồi năm 1995. Khi ngồi ăn trưa một mình trong khách sạn Amman Marriott, một chàng trai người Ârập từ đâu xuất hiện, đến bên bàn và hỏi tôi, "Ông là Tom Friedman phải không?" Tôi trả lời phải.

"Ông Friedman", chàng trai lịch sự nói tiếp, "ông biết cha tôi".

"Cha của anh là ai?" Tôi hỏi lại.

"Cha tôi là Abu Jihad".

Abu Jihad, tên thật là Khalit al-Wazir, một trong những người Palestine đã cùng Yasser Arafat sáng lập phong trào el-Fatah và sau đó nắm giữ Tổ chức Giải phóng Palestine, PLO. Abu Jihad, nghĩa là "Người cha của cuộc tranh đấu", là biệt hiệu của ông ta, người chỉ huy trưởng các hoạt động quân sự của Palestine ở Li Băng và vùng Bờ Tây sông Jordan, trong thời gian tôi còn là phóng viên tờ *The New York Times* ở Beirut. Tôi đã gặp ông ta ở Beirut. Người Palestine coi ông ta là một anh hùng; người Israel coi ông là một trong những kẻ khủng bố nguy hiểm nhất của Palestine. Một đội hành quyết người Israel đã giết

Abu Jihad trong phòng khách nhà ông ở Tuy-ni-di ngày 16 tháng 4 năm 1988. Họ bắn hàng trăm viên đạn vào người Abu Jihad.

"Vâng, tôi biết cha anh rất rõ – có một lần tôi đã đến thăm nhà anh ở Damascus", tôi nói với chàng trai, "Còn anh, giờ đây đang làm gì?"

Chàng trai trao cho tôi một danh thiếp. Trên đó ghi: "Jihad al-Wazir, Giám đốc điều hành, Trung tâm Thương mại Thế giới, Gaza, Palestine".

Đọc tấm danh thiếp, tôi tự nhủ, "Thật lạ lùng. Vật đổi sao dời nhanh đến như vậy".

Thách thức trong thời toàn cầu hóa đến với đất nước và con người là làm sao dung hòa được giữa việc bảo tồn bản sắc, quê hương và cộng đồng... đồng thời nỗ lực hết mức để tồn tại cho được trong hệ thống thế giới. Bất cứ xã hội nào muốn thịnh vượng về kinh tế đều phải cố gắng chế tạo cho được xe Lexus và lái chúng ra thế giới. Nhưng người ta cũng đừng bao giờ ảo tưởng rằng chỉ tham gia tích cực vào kinh tế thế giới không thôi mà có thể tạo được xã hội lành mạnh. Nếu hội nhập đạt được trong điều kiện phải hy sinh bản sắc của một đất nước, nếu các cá nhân cảm thấy họ bị mất gốc trong cơn lốc toàn cầu, thì họ sẽ phản kháng. Họ sẽ vươn dậy và ngăn cản quy trình này. Do đó sự sống còn của toàn cầu hóa phụ thuộc một phần vào nỗ lực của chúng ta xây dựng sự cân bằng giữa phát triển và cội nguồn. Một đất nước không có những rặng cây Ô liu khỏe khoắn sẽ không bao giờ có được cảm giác nguồn gốc được duy trì hay an tâm để có thể đón nhận và hội nhập với thế giới. Nhưng một đất nước mà chỉ có những rặng Ô liu không thôi, chỉ lo giữ cội rễ, mà không có xe Lexus, thì sẽ không bao

giờ tiến xa được. Giữ cân bằng giữa hai yếu tố nói trên là một cuộc vật lộn triền miên.

Có lẽ vì thế trong nhiều câu chuyện trong cuốn sách này, có thể bạn sẽ thích câu chuyện do anh bạn học của tôi Victor Friedman, người đang giảng dạy quản trị kinh doanh tại Viện Ruppin, Israel. Một hôm tôi gọi điện chào hỏi Victor, anh ta nói thật mừng vì tôi đã gọi, vì anh đã đánh mất số điện của tôi. Hỏi vì sao, thì Victor trả lời rằng anh đánh mất cuốn sổ tay điện tử, trong đó có lưu giữ chi tiết liên lạc của bè bạn, địa chỉ, số điện và kế hoạch làm việc trong hai năm sau đó. Victor kể lại những gì đã xảy ra.

"Chúng tôi có một máy tính để bàn, nhưng nó bị hỏng. Tôi mang đến tiệm ở Hadera [thị trấn ở trung tâm Israel] để sửa. Hai tuần sau đó, tiệm này gọi điện cho tôi nói máy đã được chữa xong. Tôi bèn cho cuốn sổ điện tử vào trong cặp da và lái xe đến Hadera để mang máy tính về. Tôi rời khỏi tiệm, bê chiếc máy tính cùng cặp da, trong cặp là cuốn sổ điện tử. Khi đến xe, tôi để chiếc cặp da xuống vỉa hè, mở thùng xe và hết sức cẩn thận, đặt chiếc máy tính vào trong xe. Rồi tôi lên xe, mở máy chạy luôn, quên chiếc cặp da ở trên vỉa hè. Ngay khi vào văn phòng, tôi nhận ngay ra là để quên chiếc cặp da. Tôi nhanh chóng gọi điện cho cảnh sát ở Hadera, nói với họ là *"đừng có cho nổ chiếc cặp của tôi"*. [Cảnh sát Israel được lệnh cho nổ tung những gói, bọc, cặp hay những đồ vật gây ngờ vực để quên trên lối đi và vỉa hè, vì đó là cách mà người Palestine gài bom gây tử thương đối với nhiều dân thường Israel. Dân chúng Israel cũng được huấn luyện kỹ về chuyện này, đến mức nếu bạn để quên thứ gì thì nhiều khi chỉ sau một phút, cảnh sát đã được báo.] Tôi biết sẽ không

có ai lấy cắp chiếc cặp đó cả. Ở Israel, bọn trộm sẽ không bao giờ sờ mó tới một thứ đồ để trên lối đi. Nhưng tôi gọi cho cảnh sát muộn quá. Một cảnh sát viên nói với tôi rằng một đội của họ đã đến hiện trường và "đã xử lý nó rồi". Khi tôi đến đồn cảnh sát thì được nhận lại chiếc cặp da xinh đẹp của tôi với một vết đạn gọn gàng bắn xuyên qua giữa cặp. Điều làm tôi khổ tâm nhất là hỏng mất cuốn sổ tay điện tử. Cuốn sổ Genius OP 9300 bị bắn trúng. Toàn bộ cuộc sống của tôi được lưu trong đó mà tôi không có bản sao lưu. Tôi xin lỗi cảnh sát vì đã gây ra chuyện đó nhưng họ nói: "Đừng buồn, chuyện đó xảy ra với bất cứ ai". Hàng tuần lễ sau, khi đi lại trong trường, chiếc cặp với vết đạn khiến tôi phải ngưng lại để suy nghĩ thêm. Phần lớn học trò của tôi đang ở trong quân ngũ Israel, mỗi khi nhìn thấy chiếc cặp có lỗ đạn, họ lại phá lên cười, vì họ biết chuyện gì đã xảy ra".

Sau khi kể xong câu chuyện, Victor nói, "Nhân tiện, nhớ gửi cho tôi địa chỉ email nhé. Tôi cần bắt đầu ghi một cuốn sổ tay mới".

Chương 4

... Rồi những bức tường theo nhau sụp đổ

Mùa hè năm 1998, Guilherme Frering, Chủ tịch Hội đồng quản trị tập đoàn khoáng sản Brazil mang tên Caemi Minerção e Metalurgia miêu tả cho tôi những thay đổi đáng kinh ngạc của nền kinh tế Brazil trong thập niên trước đó. Ông ta chêm vào một nhận xét: "Ông có thấy, bức tường Berlin cũng sụp đổ trên đất này. Đó không những là sự kiện riêng của châu Âu, nó cũng là sự kiện toàn cầu, bức tường cũng đổ ngay trên đất Brazil. Sự thay đổi lớn lao trong kinh tế Brazil diễn ra đúng vào lúc tường Berlin sụp đổ".

Để minh họa cho luận điểm đó, ông ta kể lại câu chuyện sau: Tháng 11 năm 1988, những người thợ luyện thép muốn đấu tranh đã biểu tình trước nhà máy luyện thép của Công ty Thép Quốc gia (CSN) thuộc chính phủ đặt tại Volta Redonda, tây bắc Rio de Janeiro và là xí nghiệp luyện thép lớn nhất của Nam Mỹ. Khoảng 2.500 thợ thép người Brazil chiếm giữ xí nghiệp đòi tăng lương

và giảm giờ làm từ 8 tiếng xuống còn 6 tiếng mỗi ngày. Xung đột giữa công nhân và cảnh sát địa phương leo thang tới mức quân đội Brazil được phái đến. Ba người thợ bị thiệt mạng và 36 người khác bị thương trong cuộc giành giật chiếm quyền kiểm soát nhà máy. Quân đội khép cho công nhân tội "hoạt động chống phá theo lối du kích ở thành thị", khi công nhân dùng gạch đá, bom xăng, gậy sắt và súng để bảo vệ công ăn việc làm và lợi nhuận theo biên chế nhà nước của họ. Trong quãng thời gian 21 năm dưới chế độ độc tài ở Brazil, kết thúc vào năm 1995, các tướng lĩnh nắm quyền của đất nước rất coi trọng việc quản lý nhà máy luyện thép khổng lồ này, đến mức họ ra tuyên bố coi vùng Volta Redonda là "Thị trấn thuộc lợi ích an ninh quốc gia", và trực tiếp bổ nhiệm chức Thị trưởng của thị trấn. Sau khi giải thích câu chuyện trên, Frering chua thêm: "Khoảng bốn năm sau cuộc chống đối đẫm máu đó, khi bức tường Berlin sụp đổ, chính những người công nhân của CSN lại đòi nhà máy phải được tư nhân hóa, vì chính họ hiểu rằng đó là con đường duy nhất giúp cho nhà máy tiếp tục khả năng cạnh tranh và giữ được công ăn việc làm cho họ. Ngày nay, CSN được hoàn toàn tư nhân hóa và trở nên có cổ đông lớn nhất, tham gia trong công cuộc tư nhân hóa các nhà máy lớn của chính phủ Brazil".

Nhận xét của Frering khiến tôi bừng tỉnh: Tất nhiên rồi, ông ta nói đúng! Bức tường Berlin không chỉ sụp đổ ở thành phố Berlin. Nó sụp cả ở phương Đông lẫn phương Tây, phía Bắc cũng như phía Nam, sụp xuống đầu nhiều đất nước, nhiều công ty, và dường như chúng sụp cùng một lúc. Chúng ta đã chỉ chú ý vào việc bức tường sụp ở phương Đông vì sự kiện này lúc đó mang đầy kịch tính và dễ thấy: qua bản tin tối trên TV, một bức tường xi măng rạn vỡ rồi sụp xuống. Nhưng trên thực tế các bức

tường Berlin khác trên khắp thế giới cũng đang theo nhau đổ sập, mặc dù người ta thường không thấy được tận mắt, chính điều đó khắc họa nên kỷ nguyên toàn cầu hóa và hội nhập. Vậy câu hỏi quan trọng là: Điều gì đã lay đổ những bức tường đó? Hay như các cháu nhà tôi có thể hỏi, "Bố ơi, toàn cầu hóa từ đâu đến?"

Tôi xin bắt đầu câu trả lời như thế này: thế giới của Chiến tranh Lạnh tựa như một cánh đồng lớn bị xé lẻ dọc ngang bởi những hàng rào, tường chắn, hố sâu và ngõ cụt. Người ta không thể đi nhanh, đi cho hết được cánh đồng mà không bị những thứ như tường Berlin hay bức màn sắt hay khối Vacsava hay các hàng rào thuế quan hay kiểm soát tài chính, cản chân. Và trong khuôn khổ từng lô đất trên cánh đồng đó, các quốc gia gìn giữ các thể loại chính trị, kinh tế và văn hóa độc đáo của họ. Họ có thể thuộc về thế giới thứ nhất, thứ hai hay thứ ba. Họ có thể duy trì các hệ thống kinh tế khác nhau – một nền kinh tế cộng sản theo kế hoạch của nhà nước, một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa hay một nền kinh tế thị trường tự do. Và họ cũng duy trì các hệ thống chính trị khác nhau – bao gồm từ mức dân chủ tới mức độc tài, từ mức toàn trị đến quân chủ lập hiến rồi áp chế toàn phần. Sự khác biệt có thể sâu sắc, thậm chí như trắng và đen, vì có nhiều bức tường dày để bao bọc sự khác biệt đó – những bức tường khó mà đi xuyên qua được.

Lay chuyển những bức tường đó là ba sự thay đổi lớn – thay đổi trong cung cách chúng ta liên lạc với nhau, trong lề lối đầu tư và trong cách thức tìm hiểu về thế giới. Những thay đổi đó được sinh ra, ấp ủ trong thời Chiến tranh Lạnh rồi đạt đến mức tới hạn vào cuối thập niên 1980. Khi đó, chúng được kết hợp thành một cơn lốc,

đủ sức phá sập tất cả những bức tường của hệ thống Chiến tranh Lạnh, giúp cho thế giới tập hợp lại với nhau, xé bỏ ngăn cách tạo lập được một cánh đồng thẳng tắp. Ngày nay, cánh đồng này được mở rộng hơn, với tốc độ nhanh hơn, ngày càng có nhiều bức tường sụp đổ và nhiều quốc gia bị hút vào. Chính vì thế ngày nay không còn khái niệm thế giới thứ nhất, thứ nhì hay thứ ba nữa. Ngày nay chỉ còn là thế giới phát triển nhanh, và thế giới phát triển chậm chạp – thế giới của những người bị đào thải sang bên lề hay của những người tự chọn theo lối sống biệt lập không muốn nhập vào cánh đồng rộng lớn nói trên. Những người đó có thể cho rằng, cái thế giới ấy đi nhanh quá, đáng sợ quá, đồng hóa nhiều quá hay đòi hỏi nhiều quá. Và đây là chi tiết của từng sự thay đổi.

Dân chủ hóa trong công nghệ

Thứ trưởng Tài chính Hoa Kỳ Larry Summers thích kể câu chuyện rằng vào năm 1988 ông ta hoạt động cho chiến dịch tranh cử tổng thống của ứng cử viên Michael Dukakis. Một hôm ông ta được cử sang Chicago để nói chuyện thay cho Dukakis. Ở đó ông ta được nhân viên của Dukakis cấp một chiếc xe hơi, trong đó, bạn bình tĩnh nhé... có chiếc điện thoại.

"Tôi nghĩ, vào năm 1988 mà trong xe có chiếc điện thoại di động thì thật tuyệt", Summers kể lại. "Tôi dùng điện thoại đó gọi để khoe với vợ rằng trong xe của tôi có chiếc điện thoại di động".

Chín năm sau, 1997, Summers, lúc đó đi công cán cho Bộ Tài chính thăm đất nước Bờ Biển Vàng, vùng Tây Phi. Trong chuyến thăm chính thức này, một nhiệm vụ của ông ta là khánh thành một dự án y tế do Mỹ tài

trợ ở một ngôi làng trên thượng nguồn của Thủ đô Abidjian. Theo dự án, ngôi làng này, khi đó chuẩn bị khánh thành một hệ thống các loại giếng nước di động. Người ta chỉ vào làng bằng cách đi ca nô. Summers, một vị khách to béo đến từ Hoa Kỳ được phong chức già làng danh dự của người Phi, và được mặc trang phục truyền thống Phi châu. Điều làm Summers nhớ nhất đó là trên đường rời làng ra đi, bước xuống chiếc ca nô thì một viên chức của Bờ Biển Ngà trao cho ông ta một chiếc điện thoại di động và nói, "Washington muốn hỏi ông một điều gì đó". Chín năm, từ chỗ thốt lên thán phục khi thấy điện thoại di động trong xe hơi, nay Summers lại thấy điện thoại di động trên chiếc thuyền độc mộc ở vùng Tây Phi hẻo lánh.

Những cuộc phiêu lưu với điện thoại di động của Summers diễn ra cho thấy sự thay đổi quan trọng đầu tiên, được hình thành trong thời Chiến tranh Lạnh – sự thay đổi về cách thức chúng ta liên lạc với nhau. Tôi xin gọi nó là "quá trình dân chủ hóa trong công nghệ", khiến cho ngày càng có thêm số người dùng máy vi tính tại nhà, modem, điện thoại di động, hệ thống viễn thông cáp và kết nối internet, để có thể vươn dài liên lạc của họ, sang nhiều nước khác. Nhờ đó họ được tìm hiểu thông tin kỹ càng hơn với chi phí rẻ hơn bao giờ hết.

Có một ngân hàng ở Valley Spring, Washington, D.C., đã mời chào khách hàng rất nhiều dịch vụ giao dịch qua Internet và điện thoại. Quảng cáo của ngân hàng này tóm tắt quá trình dân chủ hóa nói trên: "Hãy để chúng tôi lập nhà băng trong ngôi nhà của quý vị". Do quá trình dân chủ hóa công nghệ, chúng ta nay có dịch vụ ngân hàng, văn phòng, tòa báo, nơi giao dịch chứng khoán, nhà xưởng và dịch vụ đầu tư, trường học,

tất cả có thể cùng ngự trị trong mỗi căn nhà nơi chúng ta sinh sống.

Dân chủ hóa công nghệ là sản phẩm của một loạt phát kiến được tập hợp lại trong những năm 1980, bao gồm vi tính hóa, viễn thông, thu nhỏ, kỹ thuật nén và số hóa. Chẳng hạn, tiến bộ trong công nghệ vi xử lý giúp cho máy vi tính tăng công suất gấp đôi sau mỗi chu kỳ 18 tháng, trong suốt thời gian 30 năm qua. Tiến bộ trong công nghệ nén làm cho số lượng thông tin lưu trên các đĩa máy tính tăng 60% mỗi năm, tính từ 1991. Trong khi đó chi phí để lưu một megabite dữ liệu đã giảm từ 5 đô-la xuống còn 5 xu, làm công suất máy tính tăng lên và giá của chúng giảm xuống – giúp cho có thêm nhiều người được sử dụng máy vi tính. Những cải tiến trong công nghệ viễn thông đã giảm dần được chi phí điện thoại hay truyền dữ liệu, đồng thời tăng tốc độ truy cập, mở rộng vùng phủ sóng và tăng sức tải và bộ nhớ các dữ liệu mỗi lần giao dịch qua điện thoại, cáp hoặc sóng radio.

Không những bạn có thể gọi đến bất cứ nơi nào, bạn còn có thể gọi từ bất cứ nơi đâu, từ máy tính xách tay, từ trên đỉnh núi, từ máy bay khi đang di chuyển hay từ nóc nhà của thế giới, đỉnh Everest. Những khả năng đó xuất hiện sau khi công nghệ đã thu nhỏ được kích cỡ máy vi tính, máy điện thoại và máy nhắn tin. Những thiết bị thông tin có thể được di chuyển tới những vùng xa xôi hẻo lánh và cung cấp cho những người dân có mức thu nhập thấp. Tháng 7 năm 1998 tạp chí *Golf* đăng bài cho hay có nhiều sân golf bắt đầu cho lắp đặt hệ máy tính Spyder-9000 trên các xe chơi golf, "cho phép người chơi golf theo dõi kết quả cuộc chơi qua hệ thống điện tử và đo đạc cự ly bằng kỹ thuật số, xem xét các lỗi

bi, theo dõi những lời mách nước cách chơi, cách đánh. Hơn nữa họ có thể đặt bữa ăn trưa, kiểm tra giá chứng khoán và xem các chương trình TV thương mại". Chỉ có một việc chúng không làm được là trực tiếp đánh bóng vào lỗ hộ bạn thôi.

Những sáng tạo đó đã thúc đẩy và ngược lại, được tăng cường bởi cuộc cách mạng kỹ thuật số. Kỹ thuật số hóa là phép mầu nhiệm cho phép chúng ta chuyển hóa giọng nói, âm thanh, phim, tín hiệu truyền hình, âm nhạc, màu sắc, hình ảnh, ngôn ngữ, tài liệu, thông số, ngôn ngữ máy tính và bất cứ loại hình dữ liệu nào ...thành những bit dữ liệu, rồi truyền chúng qua đường điện thoại, vệ tinh và cáp quang đi khắp thế giới. Những ký tự máy tính là đơn vị đo đếm dùng trong vi tính, thể hiện đơn giản bằng sự kết hợp khác nhau của những tập hợp gồm hai con số 1 và 0. Số hóa có nghĩa là chuyển âm thanh, hình ảnh và con số hay mẫu tự mã hóa chúng thành những tập hợp gồm 1 và 0, truyền chúng qua một điểm khác, nơi chúng được giải mã trở lại thành nguyên bản. Nicholas Negroponte, tác giả cuốn sách *Kỹ thuật số* đưa ra cách giải thích rất hình tượng về công nghệ số hóa: "Tựa như chúng ta vừa tìm ra cách sấy khô và làm đông lạnh một ly cà phê sữa một cách hoàn hảo, sau đó, cho nước nào thì thứ đồ đông lạnh lại trở lại nguyên hình dáng và hương vị của một ly cà phê như trước, như vừa được pha, trong bất cứ quán cà phê nào của người Ý". Và Negroponte nói thêm rằng chúng ta có thể làm khô và đông lạnh nhiều thứ khác, bằng cách chuyển hóa chúng "từ nguyên tử thành ký tự vi tính", từ hình ảnh và âm thanh sang những số 1và số 0, truyền chúng đến nhiều nơi khác nhau với chi phí rẻ hơn bao giờ hết".

Hãy tưởng tượng về quá trình đó như sau: Bộ vi xử lý và máy tính tựa như một thứ lò luyện kim có khả

năng nung tất cả các vật liệu hình thành từ các nguyên tử thành bits. Vệ tinh, đường điện thoại và cáp quang là những đường ống dẫn đi từ lò luyện này đến mọi nơi trên thế giới. Những đường ống này ngày càng trở nên tinh vi hơn – như người ta thường nói là tăng và mở rộng các "băng thông", công cụ để đo đếm số lượng tập hợp của 1 và 0 được truyền trong một giây – chúng ta cũng có thể dùng đường ống để truyền tải nhiều hơn nữa các nguyên tử, mà lò luyện đã "luyện cán" chúng lại thành bits.

Quá trình số hóa là kiến thức trọng tâm để hiểu về quá trình toàn cầu hóa ngày nay và về những điều làm cho nó trở nên độc đáo. Chúng ta cần ngưng lại ít phút để nghe một ví dụ cụ thể về hoạt động của quy trình số hóa. Bạn bốc điện thoại ở New York, quay số của người bạn ở Bangkok. Khi bạn nói vào ống nghe, áp suất từ hơi thở của bạn đập vào màng chắn trong ống nghe. Màng chắn này rung theo nhịp bạn đang nói. Màng chắn này được gắn với một nam châm, nằm bên cạnh một cuộn dây điện [cuộn cảm]. Khi màng chắn kích thích nam châm, từ trường của nam châm tạo một dòng điện trong cuộn dây cáp. Từ trường lên xuống tùy theo độ lên xuống của giọng nói và khiến dòng điện trong cuộn cảm cũng lên xuống theo. Vậy ta có âm thanh từ miệng ta được đổi thành những tín hiệu điện từ lên xuống như làn sóng theo một biên độ tùy theo độ cao thấp của giọng nói. Bạn có thể thấy điều này khi âm thanh được một máy ghi dao động ghi lại.

Làm thế nào có thể biến sóng điện thành những bits của vi tính để truyền tải? Về cơ bản bạn tưởng tượng những bước sóng lên xuống theo một khung nhất định. Bạn xẻ những bước sóng thành những phần cực nhỏ, đánh số những phần đó, sử dụng đơn vị 1 và 0.

Chẳng hạn, độ cao 10 có thể được biểu hiện thành 11110000 và độ cao 11 là 11111000 và tiếp tục... Mỗi đơn vị 1 và 0 được dịch thành một nhịp đập của bước sóng, và khi được xâu chuỗi với nhau sẽ được biết đến như một cột sóng hình vuông. Không như sóng âm thanh analog, lên xuống như hình những làn sóng biển, dễ bị bóp méo và phân tán trong quá trình truyền tải, sóng hình vuông kỹ thuật số chỉ lên khi là 1 và xuống khi là 0. Điều đó làm cho thiết bị tiếp nhận đón nhận và hiểu được chúng. Thiết bị này chỉ việc hỏi, nó lên hay nó xuống – thay vì cố gắng đọc cho được một làn sóng uốn lượn. Điều này giải thích tại sao những bản sao kỹ thuật số có độ sắc nét hơn và vì sao những gì được truyền qua hệ thống mã hóa 1 và 0 từ miệng của bạn, từ máy fax hay từ máy tính sang đến bên kia được, giải mã nguyên vẹn.

Nhưng giả sử bạn là người lắm lời. Và bạn chăm chú nói chuyện mải mê với người bạn ở Bangkok. Vậy là sẽ có nhiều bộ mã số 1 và 0 cần được truyền tải. Phép mầu nhiệm của công nghệ mới cho phép "nén" các tập hợp 1 và 0. (Máy vi tính của bạn sẽ thể hiện 8 x 1 hay 8 x 0, thay vì 11111111 hay 00000000.) Giờ đây ta có giọng nói của bạn được nén lại thành những gói bits. Đã đến lúc phải truyền tải chúng. Ta có thể dùng nhiều cách. Đơn giản nhất là phóng ra một dòng điện, theo quy chế 1 vôn cho 1, và hai vôn cho 0. Hay ta truyền chúng qua đường cáp quang, dùng thiết bị có chức năng phát ra những luồng ánh sáng: một luồng ánh sáng đại diện cho 1, tắt đi đại diện cho 0. (Một đĩa CD đơn giản là một đĩa nhựa bọc màn nhôm. Người ta đục một lỗ trên đĩa để thể hiện 1 và chừa phần còn lại, phẳng để thể hiện 0. Máy chạy đĩa CD sẽ chiếu một tia la de vào từng rãnh của chiếc đĩa đọc những tập

hợp 1 và 0, rồi chuyển hóa chúng lại thành những âm thanh đẹp đẽ vốn có khi được ghi ban đầu.) Hay chúng ta có thể dùng sóng radio, sóng cao cho số 1 và sóng thấp cho số 0. Dùng phương tiện gì đi nữa, công nghệ kỹ thuật số giúp cho chúng ta có những bản sao hoàn hảo.

Quay trở lại cuộc nói chuyện giữa bạn và người bạn ở Bangkok, giọng của bạn được chuyển thành những tín hiệu truyền bằng ánh sáng qua hệ thống cáp quang, khi sang đến Bangkok, tín hiệu được giải mã từ những 1 và 0, quay trở lại những âm thanh, tiếng người tác động vào cuộn cảm ứng trong ống nghe của người bạn Bangkok. Khi cuộn cảm ứng được tác động, tạo điện trường, lay động tấm màng chắn, tác động vào áp suất không khí biến thành giọng nói hồn nhiên của bạn. Thật mầu nhiệm! Giống như ly cà phê của Negroponte vậy.

Khi nói về quá trình vi tính hóa, kỹ nghệ thu nhỏ thiết bị, viễn thông và số hóa đã tạo ra quá trình dân chủ hóa công nghệ, ý tôi muốn nói tới việc chúng giúp cho hàng trăm triệu người trên thế giới liên hệ với nhau để trao đổi thông tin, kiến thức, tiền bạc, ảnh gia đình, giao dịch tài chính, âm nhạc và các chương trình truyền hình bằng những cung cách trước đây chưa từng có. Ngày trước, nếu bạn sống ở New York, con của bạn sống ở Australia vừa sinh cháu bé. Thường trong trường hợp đó con của bạn sẽ phải đi mua một máy ảnh, mua phim, chụp ảnh cháu bé, rửa ảnh, cho ảnh vào phong bì thư, dán tem và gửi cho bạn. Nếu may mắn bạn có thể được xem hình của cháu sau đó 10 ngày. Giờ đây chuyện đó không còn cần thiết nữa. Con của bạn sẽ chụp ảnh cháu bé bằng máy ảnh kỹ thuật số, lưu ảnh vào đĩa mềm, sửa ảnh trên máy vi tính và gửi ảnh cho bạn qua Internet – mọi thứ khi cháu bé chưa đầy 10 giờ tuổi.

Cựu Chủ tịch Hãng Truyền hình NBC Lawrence Grossman tóm tắt gọn gàng quá trình dân chủ hóa công nghệ như thế này: "In ấn biến chúng ta thành độc giả. Photocopy biến chúng ta thành những nhà xuất bản. Truyền hình biến chúng ta thành khán giả. Và công nghệ số hóa cho phép chúng ta trở thành các hãng truyền thông".

Quan sát của Grossman làm nổi bật một nhân tố khiến cho toàn cầu hóa thời nay khác hẳn với các thời đại trước đây. Nói đơn giản, công cuộc dân chủ hóa công nghệ đã cho phép "toàn cầu hóa sản xuất". Ngày nay, ai cũng có thể trở thành một nhà sản xuất. Toàn cầu hóa thời nay không còn cho thấy việc các nước đang phát triển vận chuyển nguyên liệu thô sang các nước phát triển, để những nước này tinh chế thành thành phẩm, rồi lại chở chúng quay lại. Ngày nay, nhờ có dân chủ hóa công nghệ, nhiều quốc gia khác nhau đã có cơ hội tự quy tụ công nghệ mới, nguyên liệu và vốn, để phát triển trở thành các nhà sản xuất hay nhận hợp đồng gia công những sản phẩm hay dịch vụ với độ phức tạp cao – thêm một yếu tố gắn bó các quốc gia trên thế giới với nhau. Tôi sẽ bàn thêm sau về yếu tố này. Có thể nói dân chủ hóa công nghệ đã giúp cho Thái Lan, trong vòng 15 năm, từ một đất nước trồng lúa, thu nhập thấp trở thành quốc gia đứng thứ hai trên thế giới về công nghệ sản xuất xe vận tải, cạnh tranh với Detroit, và là nước đứng thứ tư trên thế giới trong việc sản xuất xe gắn máy.

Dân chủ hóa công nghệ không chỉ đơn thuần áp dụng cho xe hơi và xe gắn máy. Như Teera Phutrakal, một nhà quản lý quỹ hỗ tương ở Bangkok có lần nói với tôi: "Tại quỹ của chúng tôi, chúng tôi không việc gì phải tự sáng chế chiếc bánh xe, chúng tôi nhập khẩu nó. Một vài trong

số những công nghệ chúng tôi nhập rẻ gấp 10 lần so với giá của công ty mẹ phải thanh toán. Chẳng hạn, hệ thống liên lạc hồi âm tự động cho khách hàng, khi khách hàng gọi vào, bấm số 1 để tìm hiểu giá trị tài sản của quỹ, bấm 2 để nghe giá chào, và bấm 3 để ra lệnh bán. Nếu bạn muốn mua hay chuộc lại các cổ phiếu, bạn có thể thực hiện giao dịch qua hệ thống điện thoại. Toàn bộ thiết bị và linh kiện chúng tôi nhập có giá rất rẻ. Chúng tôi chỉ cần chờ người khác cải tiến chúng ở nước khác. Đây là vẻ đẹp thực chất của toàn cầu hóa. Chúng tôi là những nhà sản xuất địa phương, có kiến thức địa phương, nhưng nay chúng tôi được trang bị công nghệ ở tầm toàn cầu".

Dân chủ hóa công nghệ đồng thời có nghĩa là tiềm năng làm giàu sẽ được san sẻ theo vị trí địa lý. Chúng giúp cho nhiều sắc dân ở nhiều vùng sâu vùng xa những cơ hội để họ tiếp cận và áp dụng kiến thức. Tại Kuala Lumpur, tôi gặp một nữ thương gia người Hoa gốc Hồng Kông, chị kể với tôi có một lần gọi vào một số điện thoại Hồng Kông để gặp dịch vụ trợ giúp kỹ thuật cho khách hàng của hãng vi tính Dell, và gặp một nhân viên nói rất sõi tiếng Quan thoại. Chị thương gia này nói với nhân viên là ở trung tâm Hồng Kông hôm đó mưa nhiều và hỏi rằng có mưa ở gần văn phòng Dell hay không. Nhân viên này nói ở vùng văn phòng Dell không mưa, vì văn phòng này thực ra nằm ở Penang, Malaysia, cách Hồng Kông hàng vạn dặm. Nhân viên đó là người Hoa gốc Malaysia, làm việc cho Dell Hồng Kông trong khi sống ở Penang, Malaysia. Đó là thành quả của dân chủ hóa công nghệ.

Ấn Độ cũng đang nhanh chóng trở thành một văn phòng cho toàn thế giới. (Theo tờ *The Economist*, số 18/9/1999, các tổng đài viên Ấn Độ đóng ở Ấn Độ nhưng

lại phục vụ cho khách hàng của tập đoàn GE Capital. Một ngày nào đó họ có thể gọi khách hàng ở bang Texas, chất vấn vì sao khách hàng chậm trả tiền vào thẻ tín dụng. Nhưng tôi không cảm thấy thoải mái khi nghe những nhân viên người Ấn lại quay ra "thay tên của họ bằng tên lối phương Tây và bắt chước phương ngữ tiếng Anh từ những vùng của khách hàng họ phục vụ".) Hàng không Thụy Sĩ đã chuyển toàn bộ các văn phòng kế toán của họ, bao gồm các máy tính từ địa bàn Thụy Sĩ đắt đỏ sang Ấn Độ rẻ hơn nhiều, để tận dụng nhân công lương thấp trong các khâu thư ký, lập chương trình và kế toán.

Nhờ có kỹ thuật số hóa và nối mạng vi tính, những công việc như vậy có thể được thực hiện ở mọi nơi, những nơi có số đông các sinh viên tốt nghiệp các trường Anh ngữ. Đó có lẽ là cơ hội cho Ấn Độ, Pakistan, Philippines, Nam Phi và các cộng đồng nói tiếng Anh khác trên khắp các nước đang phát triển. Dịch vụ mạng quốc tế của hàng không Anh British Airways đóng ở Mumbai, Ấn Độ có chức năng phụ trách hồ sơ của lượng khách đi lại thường xuyên. Selectronic, một công ty điện toán ở Delhi nhận các chỉ dẫn được ghi âm từ các bác sĩ đóng tại Hoa Kỳ thông qua đường dây miễn phí, ghi chúng lại và gửi nội dung bằng văn bản đến một tổ chức chăm sóc sức khỏe của Hoa Kỳ. Tờ *Tạp Chí Kinh Tế Viễn Đông* số ngày 2/9/1999 cho biết công ty American Online (AOL) hiện có 600 nhân viên phục vụ khách hàng người Philippines đóng tại Manila để mỗi ngày trả lời từ 10.000-12.000 cú điện thoại của khách hàng nhờ chỉ dẫn và thanh toán. Khách thường gọi từ Hoa Kỳ, chiếm khoảng 80 phần trăm số người dùng email của AOL. Chi nhánh của AOL tại Philippines trong năm 1999 trả cho các nhân viên địa phương

có trình độ đại học khoảng 5,5 đô-la mỗi ngày, tờ tạp chí viết tiếp, vị chi là 35% cao hơn mức lương tối thiểu ở đất nước này, nhưng chỉ bằng lương của một công nhân thiếu tay nghề ở Mỹ làm việc trong một giờ. Mức lương như vậy là thấp, nhưng đó là khởi điểm để tiến tới một thế hệ người Philippines vươn tới một "Thế giới đi nhanh", và bạn có thể đánh cuộc rằng những nhân viên có năng khiếu trong số đó một ngày nào, sẽ ra đi và mở một công ty vi tính, gọi là POL chẳng hạn, để cạnh tranh với AOL. Sự lan tràn nhanh chóng công nghệ phục vụ khách hàng và liên lạc qua vi tính có thể là nền tảng cho sự tăng tốc sắp tới ở châu Á. Nhưng để tham gia, những nước như Thái Lan, một nước đã lọt vào trò chơi toàn cầu bằng cách mời chào các dây chuyền sản xuất giá thành thấp, sẽ phải nâng cấp giáo dục và dạy nghề trong dân chúng để họ có thể cạnh tranh và chiếm lĩnh các dịch vụ và việc làm liên quan đến viễn thông và vi tính.

Một lần tôi ngồi trầm ngâm với Geoff Baehr, phụ trách thiết kế mạng vi tính của công ty Sun Microsystem, bàn về vấn đề: khả năng quá trình dân chủ hóa công nghệ và phương tiện sản xuất như hiện nay rồi sẽ đi đến đâu? Càng nghĩ chúng tôi càng thấy điên rồ. "Giờ đây chúng ta có thể dùng mạng điện toán để cung cấp các dịch vụ mà trước đây chưa từng được trao đổi, thông qua Internet, vậy tại sao chúng ta không outsource chính phủ của chúng ta luôn nhỉ?" Baehr đặt câu hỏi. Hãy nghĩ mà xem – hãy giao việc điều hành lính biệt kích và vệ sĩ cho người Nga. Bạn có thể để cho người Ấn Độ làm kế toán giữ sổ sách cho bạn và người Thụy Sĩ hãy làm công việc phục vụ khách hàng. Bạn hãy giao nhà băng trung ương cho người Đức. Người Ý chịu trách nhiệm thiết kế mẫu giày dép của bạn. Người Anh quản lý các

trường trung học. Người Nhật có thể phụ trách tiểu học và lái tàu hỏa cho bạn...

Dân chủ hóa tài chính

Dân chủ hóa công nghệ chắc chắn tăng cường cho sự thay đổi quan trọng thứ hai đang điều hành toàn cầu hóa, đó là sự thay đổi trong cung cách chúng ta đầu tư. Tôi xin gọi đó là "Dân chủ hóa tài chính". Nhiều năm trong thời Hậu Chiến tranh Lạnh các khoản cho vay lớn ở nội địa cũng như quốc tế được các ngân hàng thương mại và đầu tư và các công ty bảo hiểm lớn đảm nhiệm. Những định chế sang trọng đó bao giờ cũng muốn giao tiền cho các công ty có hoạt động ổn định và tài chính lành mạnh và được xếp hạng "đáng đầu tư". Điều đó khiến cho việc cho vay rất mất dân chủ. Ngân hàng làm ăn theo lối cổ điển thường duy trì khái niệm hạn hẹp về việc ai là người đáng cho mượn tiền. Và nếu bạn là người mới vào cuộc, muốn vay tiền thì điều đó có nghĩa bạn phải có một "tay trong" trong các ngân hàng hay một công ty bảo hiểm nào đó. Những định chế tài chính thường là do các giám đốc quản trị và những ban quản trị có bản chất trì trệ nắm giữ. Những người đó không thích rủi ro và không quyết đoán khi ứng phó với các thay đổi trên thị trường.

Dân chủ hóa tài chính thực ra bắt đầu từ cuối thập niên 1960 với sự ra đời của thị trường "thương phiếu." Đó là những trái phiếu mà các tập đoàn công ty phát hành ra công chúng để thu hút vốn. Sự ra đời của thị trường trái phiếu làm nảy sinh một số yếu tố đa nguyên trong thế giới tài chính và xóa bỏ sự độc quyền của các nhà băng. Tiếp đó, vào thập niên 1970, xuất hiện khái niệm

"thế chấp" để cho phép dân chúng vay tiền mua nhà trả dần. Các ngân hàng đầu tư khi đó bắt đầu đến tiếp xúc với các nhà băng và các công ty tài chính chuyên trách việc cho vay để phục vụ khách hàng mua địa ốc. Họ mua lại toàn bộ các khoản cho vay, chia chúng thành các trái phiếu giá 1.000 đô-la mỗi phiếu và mời những người dân thường như bạn và tôi và bà cô của bạn đóng tiền để mua. Chúng ta có cơ hội để hưởng chút ít lãi suất từ loại trái phiếu khá là an toàn này, khi mà lãi suất và vốn ban đầu cho bạn sẽ được cách khách hàng vay tiền mua nhà trang trải hàng tháng. Chứng khoán hóa trên thực tế đã giúp cho rất nhiều công ty và cá nhân tiếp cận được mức tài chính cho phép họ đầu tư hay làm ăn.

Tuy nhiên thập niên 1980 mới là lúc dân chủ hóa tài chính bùng nổ. Người đạp đổ rào cản cuối cùng chính là ông vua trái phiếu Michael Milken, một con người thông minh, lanh lợi và cũng hư hỏng nặng nề. Milken, tốt nghiệp Trường Thương mại và Tài chính Wharton, Đại học Pennsylvania, lúc đầu làm việc cho hãng môi giới chứng khoán Drexel ở Philadelphia năm 1970. Thời gian đó không thấy các ngân hàng hay định chế tài chính nào đếm xỉa tới việc mua các "trái phiếu rẻ mạt", do các công ty hết thời làm ăn hoặc các thương vụ thiếu kinh nghiệm bỡ ngỡ bước vào đời phát hành. Milken cho rằng, các ngân hàng lớn như vậy thật là ngu. Anh ta thực hiện một số tính toán riêng; tham khảo một số nghiên cứu không mấy nổi tiếng về chủ đề trái phiếu rẻ mạt và kết luận như sau: Những công ty không được xếp hạng "đáng đầu tư", nếu vay được tiền thì thường phải chịu mức lãi từ 3-10 phần trăm cao hơn mức thông lệ.

Nhưng trên thực tế, nếu so sánh với các công ty làm ăn ổn định (được xếp hạng – blue chip) mà trái phiếu ít

sinh lời thì tỷ lệ phá sản của các công ty tầm tầm này chỉ cao hơn chút ít. Chính vì thế, cái gọi là trái phiếu rẻ mạt tạo một khả năng kiếm tiền cao trong khi mức rủi ro lại cũng không mấy cao hơn. Và nếu bạn dồn nhiều loại trái phiếu tầm tầm này vào cùng một quỹ đầu tư, thì dù một vài trong số chúng có đổ bể, không thanh toán được, thì phần còn lại vẫn sẽ sinh lãi cho bạn ở mức 3-4 phần trăm cao hơn lãi suất của trái phiếu các công ty được xếp hạng, và hầu như mức rủi ro không tăng. Tạp chí *Business Week* số tháng 3 năm 1995 cho biết: Milken được trang bị bằng vốn hiểu biết nói trên, "thực hiện một sứ mệnh khó khăn, đó là thuyết phục cho được thế giới toàn những kẻ hoài nghi rằng anh ta tìm ra được một phương pháp đầu tư mới ngon ăn".

Do việc các nhà băng và các công ty đầu tư truyền thống có thái độ hoài nghi và tiếp tục lảng tránh thương vụ mới này, Milken nhanh chóng chuyển từ việc kinh doanh duy nhất trái phiếu các công ty bị tụt hạng, sang cuộc bao mua trái phiếu của hàng loạt các công ty thuộc loại "có vết" – công ty có độ rủi ro cao, công ty bị khánh tận, công ty mới nhập cuộc, những doanh nhân và cách hãng mới thành lập hiện chưa vay được tiền từ các ngân hàng lớn, và thậm chí các công ty tài chính "cướp biển" muốn sáp nhập công ty khác nhưng lại không có tiềm lực tài chính. Khi mua xong, Milken bán những trái phiếu của các công ty đó cho các qũy đầu tư, qũy hưu bổng và cá nhân các nhà đầu tư. Những người này nhận ra rằng Milken đã có quyết định đúng đắn khi làm như vậy – mức thu nhập cao hơn trong khi rủi ro không mấy cao hơn. Điều đó giúp cho bạn, cùng tôi và cùng người cô của bạn mua trái phiếu, đầu tư, và tài trợ được các thương vụ mới mẻ, nhiều bên cùng có lợi.

Rất nhiều những thương vụ kiểu đó đã tạo nên những chấn động đối với các công ty và công nhân của họ. Tuy nhiên, không bao lâu sau đó, linh cảm của Milken được nhân đại trà. Một làn sóng trái phiếu rẻ mạt xuất hiện, trở thành ngành công nghiệp bán trái phiếu có mức lãi cao, động viên được tiền nhàn rỗi trong dân chúng.

Một chu trình dân chủ hóa tài chính quốc tế tương tự cũng xuất hiện trong giai đoạn này. Qua nhiều thập niên các nhà băng lớn chuyển những khoản tiền khổng lồ cho các chính phủ và tập đoàn ngoại quốc vay mà chỉ ghi giá trị các khoản vay trên sổ sách ở mức gốc. Có nghĩa là nếu nhà băng của bạn cho một nước hay một công ty vay 10 triệu đô-la, thì trên sổ sách chỉ ghi lại khoản tiền vay phải trả là 10 triệu đô-la, chứ không có gì xác nhận là đất nước đó hay công ty đó có tài sản gì trị giá 10 triệu đô-la để cho bạn xiết nợ, nếu họ không thanh toán đầy đủ. Trong trường hợp nhà băng cho vay trực tiếp và chỉ ghi lại khoản nợ, thì khi một đất nước-con nợ như Mexico chẳng hạn gặp khó khăn tài chính, như thời năm 1982, do họ vay tiền nước ngoài để tăng tiêu dùng trong nước cho dân chúng thì nhà băng sẽ chịu nhiều bất trắc. Tổng thống Mexico có thể đã bay sang New York, quy tụ hơn 20 ngân hàng lớn đã cho đất nước của ông vay tiền và tuyên bố như sau: "Thưa các quý vị, chúng tôi đã bị khánh tận. Và quý vị có biết câu ngạn ngữ này không: nếu một người vay của bạn 1.000 đô-la thì đó là vấn đề của anh ta. Nhưng nếu một người vay bạn 10 triệu đô-la, thì đó là vấn nạn của bạn. Vâng, chúng tôi chính là vấn nạn của quý vị. Chúng tôi không thể thanh toán cho quý vị được. Vậy xin quý vị làm ơn đàm phán lại, thay đổi hạn định thanh toán và tiếp tục cấp thêm tín dụng cho chúng tôi". Và chủ các ngân hàng

không còn cách gì hơn là gật đầu chấp nhận, bàn lại một vài phương thức gia hạn tín dụng (thông thường với mức lãi suất cao hơn).

Liệu các chủ nhà băng có lựa chọn nào khác không? Mexico chính là chuyện của họ, và các chủ nhà băng không đời nào lại quay lại giải thích cho các cổ đông của họ là tài sản thế chấp cho khoản vay 10 triệu đô-la của Mexico là số không. Tốt nhất là họ hẳn cứ tiếp tục cáng đáng gánh nặng Mexico. Và 20 ngân hàng cùng ra tay chung sức để quản trị khoản vay này và tiếp tục ngồi lại với nhau để bàn phương cách giải quyết.

John Page, thời đó là một nhà kinh tế làm việc trong Phòng Mỹ La tinh của Ngân hàng Thế giới, đã giải thích cho tôi chính xác về quy trình giải quyết vấn đề Mexico. Là người nói được tiếng Tây Ban Nha, Page đã vào Mexico năm 1982 và gặp José Angel Gurria, Cục trưởng phụ trách tín dụng công của Bộ Tài chính nước này. Gurria là một con người huyền thoại trong việc thuyết phục các ngân hàng – từ những ngân hàng lớn ở New York cho tới các ngân hàng nhỏ hơn ở bang Texas, miền Tây nước Mỹ – về việc gia hạn tín dụng cho Mexico.

"Một hôm, tôi ngồi trong văn phòng của Gurria, nói chuyện với ông ta bằng tiếng Tây Ban Nha, thì điện thoại reo", Page nhớ lại. "Đó là Chủ tịch một ngân hàng ở Texas, người bị Gurria thuyết phục trợ giúp tài chính cho Mexico. Ông ta hơi hoang mang khi nghe tin kinh tế Mexico có trục trặc. Đang nói chuyện với tôi bằng tiếng Tây Ban Nha như thế, mà Gurria chuyển ngay sang nói tiếng Anh thật là sõi. Gurria nói: "Ê, Joe, may mà anh gọi điện... Không, không, đừng lo. Mọi thứ dưới này ngon lành. Tiền của ông rất an toàn. Gia đình độ này thế nào? ... Hay lắm. Con gái làm ăn ra sao rồi? Con bé vẫn đi học à?... Rất hay

là đã nói chuyện được với bạn. Cứ gọi tôi lúc nào cũng được. Giữ liên lạc nhé!" Sau đó, rất tự nhiên, Gurria quay lại nói chuyện với tôi bằng tiếng Tây Ban Nha. Như vậy, trong 30 giây đồng hồ, ông ta đã giải quyết cả một vấn đề với một nhà đầu tư quan trọng".

Nhưng có một điều nực cười đã xảy ra trên con đường toàn cầu hóa. Thị trường các khoản nợ quốc tế được "chứng khoán hóa", tựa như trường hợp các công ty và mối lái của Milken. Khi châu Mỹ La tinh lâm vào một cuộc khủng hoảng nợ nần nữa hồi cuối thập niên 1980, Bộ trưởng Tài chính Mỹ lúc đó là Nicholas Brady đã ứng dụng công thức Milken. Năm 1989, những khoản nợ của Mỹ La tinh được chuyển đổi thành các trái phiếu được chính phủ Mỹ đảm bảo. Những trái phiếu đó sau đó được các nhà băng giữ lại làm tài sản, hay bán ra cho công chúng, cho các qũy hỗ tương và các qũy hưu bổng với mức lãi suất cao hơn thông lệ. Như vậy, bỗng nhiên, tôi, bạn và bà cô được mua một phần nợ của Mexico, Brazil hay của Argentina – hoặc trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua các qũy hưu bổng. Những trái phiếu như vậy được mua bán hàng ngày, với giá trị lên hay xuống, tùy thuộc vào mức lên xuống trong kinh tế mỗi nước. Tiền không còn đóng băng trên sổ sách như trước. Joel Korn, người đứng đầu chi nhánh Bank of America tại Brazil nhận xét: "Những gì Brady làm thực sự là một cuộc cách mạng. Thời trước ông ta, Bộ Tài chính Hoa Kỳ chỉ có gây sức ép, buộc các ngân hàng và Qũy Tiền tệ Quốc tế (IMF) đổ tiền tới tấp vào các nước Mỹ La tinh. Điều Brady đã làm là đưa ra một giải pháp dựa vào thị trường. Các ngân hàng được chính phủ Mỹ bảo đảm để tiếp tục gia hạn tín dụng cho các nước Mỹ La tinh, với điều kiện những nước này phải cải tổ kinh tế. Sau khi gia hạn tín dụng, thay vì ôm trọn cách khoản nợ

trong sổ sách của họ, các nhà băng phân phối chúng lại thành các khoản trái phiếu được chính phủ bảo đảm và bán ra cho dân chúng. Như vậy sân chơi đã được mở rộng cho hàng ngàn tay chơi non trẻ mới mẻ. Đối với con nợ, thay vì phải đối phó với một ủy ban của nhóm 20 ngân hàng lớn nọ, họ phải chịu trách nhiệm trước hàng ngàn các nhà đầu tư tư nhân và các qũy đầu tư. Điều này đã mở rộng được thị trường, khiến cho nó uyển chuyển hơn và đồng thời tăng thêm vô khối sức ép lên các quốc gia mang công nợ. Dân chúng mua và bán trái phiếu hàng ngày, tùy thuộc vào mức giá trị của chúng lên xuống. Và cũng hàng ngày, người ta xếp hạng các loại chứng khoán đó. Và những người mua, bán và xếp hạng chứng khoán là những người nước ngoài, nằm ngoài vòng ảnh hưởng của Barzil, Mexico và Argentina". Những người sở hữu trái phiếu không như những nhà băng. Họ không việc gì phải tiếp tục chu cấp cho con nợ để đảm bảo các khoản vay trước đó. Ngược lại, nếu kinh tế của đất nước-con nợ trì trệ, trái phiếu sẽ mất giá, chủ trái phiếu sẽ bán trái phiếu ra, nói lời vĩnh biệt, và mang tiền đầu tư vào trái phiếu của những đất nước làm ăn tốt hơn.

Cho nên khi Mexico lâm vào khủng hoảng do lạm tiêu năm 1995, rất nhiều các chủ trái phiếu của Mexico đã bán tháo các trái phiếu của họ, khiến trái phiếu này sụt giá, và Gurria lúc đó không còn có thể kêu cứu tới 20 ngân hàng đảo nợ nữa. Khoản nợ của Mexico đã được dân chủ hóa vào tay nhiều người. Vậy Mexico đã phải kêu cứu Bộ Tài chính Mỹ. Và Chú Sam đã đặt điều kiện khắc nghiệt với Mexico, kết quả là nước này phải dành khoản dự trữ dầu lửa của họ làm vật thế chấp. Điều kiện lúc đó cho việc Hoa Kỳ ứng cứu đó là kinh tế Mexico phải được cải tổ và phát triển như kinh tế bang New Mexico của Hoa Kỳ. Ngay sau đó, hàng loạt các nền kinh tế đang trỗi

dậy bắt đầu bán trái phiếu theo công thức Brady, thường tính bằng tiền đô-la Mỹ. Ngày nay có 16 quốc gia phát hành trái phiếu kiểu Brady với tổng giá trị là 150 tỷ đô-la. Chuyện chính phủ phát hành công trái cho người nước ngoài thì không có gì mới. Chuyện này diễn ra đã nhiều năm. Nhưng điều đáng nói ở đây là việc các món công trái nay được phân phối rộng rãi vào tay các cá nhân, qũy đầu tư và qũy hưu bổng. Hồi đầu thế kỷ 20, chỉ có các gia đình giàu có mới tham gia vào thị trường công trái. Giờ đây, quỹ hưu bổng của quận Cam [California], hay người gác trường, thậm chí bạn và tôi và bà cô của bạn cũng có thể tham gia mua bán công trái.

Đó là hiện tượng dân chủ hóa trong việc cho vay tín dụng, và tại Hoa Kỳ, nó trùng hợp với quá trình dân chủ hóa trong quy chế đầu tư. Điều này có xuất xứ từ cuộc cải cách qũy hưu bổng và sự ra đời của các tài khoản hưu bổng cá nhân 401 (k). Hoa Kỳ đang chuyển mình từ một đất nước trong đó các công ty đảm bảo hưu bổng cho nhân viên thông qua một hệ thống "các lợi tức cố định", sang một chế độ trong đó, các công ty chỉ đảm bảo "sẽ đóng góp" cho hưu bổng của nhân viên. Trong trường hợp đó, nhân viên có quyền hoán chuyển, mua bán các khoản đầu tư cho hưu bổng, tái đầu tư theo ý muốn để có thể sinh lãi nhiều hơn. Con người ta thời nay sống lâu hơn, họ lo lắng rằng khi về hưu thì an sinh xã hội cho họ còn được bao nhiêu, họ sẽ quay sang sử dụng đồng tiền trong các qũy hưu bổng và đầu tư một cách năng động hơn. Cha mẹ của quý vị có lẽ chả hiểu qũy hưu bổng của họ sẽ được đầu tư vào đâu. Trong khi thời nay, công nhân được mời chào một loạt các hình thức đầu tư, giải thích đầy đủ mức lãi suất và rủi ro, và người lao động hoán chuyển đồng tiền của họ chẳng khác việc đặt tiền trong các vòng

quay rulô trong sòng bạc, tăng đầu tư vào các loại qũy làm ăn khấm khá và khiến cho các loại qũy làm ăn tồi hơn đi đến chỗ khánh kiệt.

Hãng môi giới chứng khoán trên Internet mang tên E*Trade đã tung ra một quảng cáo có thể minh họa cho quan điểm này. Quảng cáo bắt đầu bằng hình ảnh một anh chàng ngồi trong chiếc xe hơi mui trần, chiếc gậy đánh golf lộ ra ở băng ghế sau. Anh ta dừng xe bên vệ đường theo lệnh của cảnh sát. Thầy cớm bước lại và bắt đầu cuộc đối thoại sau đây:

Cớm: "Chào ông".

Chàng trai: "Tôi hiểu rồi, hiểu rồi. Trình bằng lái và đăng ký xe phải không ạ".

Cớm: "Ôi, Kirk Brewer. Tôi những mong được nói chuyện với anh."

Chàng trai: "Nói chuyện với tôi?"

Cớm: "Vâng, anh là quản trị viên của qũy Large Cap".

Chàng trai (vênh váo): "Ồ, vâng".

Cớm: "Tôi thấy anh lọt vào danh sách 10 qũy hỗ tương hàng đầu".

Chàng trai: "Vâng".

Cớm: "Nhưng không phải là danh sách 5 hãng hàng đầu."

Cảnh sát quay lại và nhìn vào các cây gậy đánh golf ở băng ghế sau của xe.

Chàng trai có điệu bộ lo lắng: "Dạ...vâ..ng".

Cớm: "Hãy cất ngay những cây gậy đánh golf và quay lại đi làm việc đi".

Rồi sau đó có một giọng nói cất lên: "Hãy khiến cho các quản trị viên tài chính của bạn làm việc hăng say hơn. Đây là thời điểm các bạn tham gia Trung tâm Qũy Hỗ tương E*Trade".

Sau đó quay lại hình ảnh viên cảnh sát, lúc này đang bốc chiếc túi đựng đồ chơi golf từ trong xe và bước đi. Thông điệp ở đây thật rõ ràng: ngay cả viên cảnh sát cũng thấu hiểu tiền hưu bổng của anh ta hoạt động như thế nào và có toàn quyền quyết định về việc sử dụng nó.

Quá trình dân chủ hóa đầu tư cũng được tăng cường trên phạm vi quốc tế sau sự rạn vỡ hồi đầu thập niên 1970 của hệ thống kiểm soát chặt chẽ hối đoái và dịch chuyển các ngân khoản quốc tế. Hệ thống này còn được gọi là Bretton Wood, được thiết lập sau Chiến tranh Thế giới thứ hai. Những điều sau đây có thể đã bị lãng quên, nhưng từ sau Thế chiến thứ hai cho tới những năm 70, giới đầu tư người Nhật, châu Âu hay Mexico rất khó mua cổ phiếu hay trái phiếu ở Hoa Kỳ. Và ngược lại dân Mỹ cũng không dễ gì mua chứng khoán tại những nước này vào thời đó. Nhưng ngay sau khi hệ thống tỷ giá ngoại hối cố định và kiểm soát dòng vốn bị rạn vỡ, các nước phát triển dần dần cho phép dân chủ hóa các thị trường vốn của họ, mở cửa cho các nhà tài chính nước ngoài, dần dần các nước đang phát triển cũng nhảy vào cuộc.

Nhiều sản phẩm mới nhanh chóng xuất hiện trong các thị trường đầu tư: công trái Mexico, Li Băng, Thổ Nhĩ Kỳ, Nga, Đức và Pháp. Bạn tùy thích, muốn chọn loại nào cũng được. Càng có nhiều cá nhân lưu hành vốn của họ trong các thị trường toàn cầu, thì càng có nhiều các nhà quản trị vốn năng động, đòi hỏi mức lợi nhuận càng cao.

Các qũy đầu tư cạnh tranh mạnh mẽ hơn để thu hút khách. Nhờ có quá trình dân chủ hóa tài chính như vậy, chúng ta đã chuyển từ một thế giới trong đó một số ít nhà băng nắm giữ những khoản nợ của các quốc gia, sang một thế giới ngày này trong đó nhiều ngân hàng, cá nhân, qũy hưu bổng và qũy đầu tư nắm giữ phần nhiều khoản nợ của các quốc gia.

Điều quan trọng ở đây là tiền bán các trái phiếu rẻ mạt cũng thường được dùng để làm nảy sinh các vụ mua bán sáp nhập công ty tại Hoa Kỳ. Một lần nữa, những kẻ thấp cổ bé họng vốn dĩ không đủ khả năng tham gia vào các thương vụ béo bở như vậy, nay có dịp vào để mua bán thông qua các qũy đầu tư và hưu bổng. Quá trình sáp nhập các công ty tạo sức ép đối với giám đốc các công ty, buộc họ phải làm việc nhiều hơn. Quá trình đó cũng làm nảy sinh trong những năm 80 công cuộc "giảm biên chế" khiến cho kinh tế Mỹ đỡ cồng kềnh và trở nên năng động hơn trước. Nó chuẩn bị cho nước Mỹ tham gia vào kỷ nguyên toàn cầu hóa nhanh hơn và sớm hơn so với các quốc gia khác trên thế giới. Nhiều công ty nhờ đó đã ăn ra làm nên, nhưng cũng có nhiều công ty khác chết ngoẻo cũng chính vì quá trình "giảm biên chế" này.

Một trong những lý do chính khiến Nhật Bản vẫn còn những công ty hoạt động trì trệ chính là do hệ thống tài chính của nước này trong nhiều năm đã chưa được dân chủ hóa. Các ngân hàng lớn của Nhật thống lĩnh nền tài chính, khiến cho các thương vụ non trẻ không ngóc cổ lên được, không vay được tiền và không tham gia được vào cơ chế sáp nhập công ty. Vả lại nhà băng chỉ chu cấp cho các công ty lớn, có quan hệ lâu dài với họ, mà không cần đếm xỉa đến chuyện cạnh tranh hay khả năng rủi ro mới có thể nảy sinh từ những quan

hệ như vậy. Bản sắc văn hóa của người Nhật cũng ít cho phép những vụ mua bán sáp nhập thương vụ, thêm nữa các ban quản trị ngân hàng có quan hệ hết sức gần gũi với bộ sậu lãnh đạo của các tập đoàn lớn. Thêm nữa, nhân công người Nhật không có quyền quyết định đối với quyền lợi hưu bổng của họ. Họ không được phép chuyển tiền hưu bổng của họ sang các thị trường khác; kết quả là công ty, qũy đầu tư hay qũy hưu bổng ở Nhật không phải chịu sức ép để làm việc năng động hơn. Đó là lý do khiến kinh tế của Nhật mang phong thái vương giả nhưng lại không hiệu quả. Điều đó cũng giải thích lý do đồng vốn bị phân bổ không hợp lý, tạo ra một loại bong bóng kinh tế hồi cuối thập niên 80 cũng như hàng ngàn hãng xưởng làm ăn không hiệu quả tiếp tục được phép tồn tại theo lối tầm gửi.

Nhưng tình hình đó bắt đầu thay đổi từ đầu năm 2000, khi Nhật Bản mở rộng cánh cửa tài chính nội địa và các công ty của Hoa Kỳ bắt đầu dồn vốn vào đầu tư, ví dụ hãng GE Capital. Sự cạnh tranh từ nước ngoài đã buộc các ngân hàng Nhật Bản phải nghiêm túc hơn trong việc cho vay vốn, và buộc các công ty và nhà sản xuất của đất nước này phải làm ăn năng động hơn. Điều đó khiến việc sử dụng vốn trở nên hiệu quả hơn tại Nhật Bản, và vốn được chu cấp hợp lý hơn tới được tay các công ty non trẻ mới vào cuộc. Tiền không còn là thứ chỉ dành riêng cho mạng lưới các "tay chơi quen biết". Tập đoàn tài chính GE Capital, chủ nhân của hãng tài chính Lake, đã cho mở các kiosk cho vay tự động khắp nơi trên đất Nhật Bản từ cuối những năm 90. Bạn chỉ cần dừng xe, chìa bằng lái hoặc một loại chứng minh thư để có thể được kiểm tra mức khả tín, ký một hợp đồng và trong vòng một tiếng đồng hồ, bạn có thể được vay tiền. Dân chủ hóa tài chính là như thế đấy.

Dân chủ hóa thông tin

John Burns là Trưởng phân xã tờ *The New York Times* tại New Delhi cuối những năm 90. Tôi tình cờ đến thăm anh vào mùa hè năm 1998, lúc đó là trong thời gian World Cup, và Burns lúc nào cũng dán mắt vào màn hình TV xem đá bóng. Một buổi sáng Burns kể cho tôi câu chuyện này: "Chúng tôi cho lắp 4 ăng ten chảo trên nóc nhà, chi phí tờ Times phải chịu lên đến hàng ngàn đô-la mỗi năm. Cứ như là chúng tôi có trạm viễn thông chuyên dụng vậy. Thế nhưng tôi thật chán vì ngay cả khi có tới bốn "chảo" mà không thể bắt được kênh truyền hình Ấn Độ đang tường thuật World Cup. Hình như có điều gì liên quan tới thời tiết làm nhiễu sóng hay là vị trí ăng ten; người kỹ thuật viên làm chuyện đó thỉnh thoảng mới vác xác đến. Tôi đem chuyện này phàn nàn trong một bữa ăn sáng và Abdul Toheed, đầu bếp 71 tuổi, con người thời trẻ đã làm thợ đánh giày trong quân đội Anh tại Ấn Độ, nói với tôi: "Không hiểu anh phàn nàn về chuyện gì. Tôi dò được tất cả các kênh trên TV của tôi. Anh phí không biết bao nhiêu tiền vào mấy cái ăng ten vệ tinh của các anh. Đến chỗ tôi đi!" Ông ta và bà vợ sống ở nếp nhà nhỏ phía sau ngôi nhà của tôi. Thế là tôi sang, và thấy vợ ông đang nghe đài BBC. Tôi hỏi ông ta: "Bà nhà đang làm gì vậy? Bà ấy có nói được tiếng Anh đâu". Ông đáp: "Bà đang học". Rồi ông ta đưa cho tôi cái điều khiển từ xa. Tôi sửng sốt khi dò từ kênh thứ nhất tới kênh 27. Ông ta có chương trình đến từ Trung Quốc, Pakistan, Australia, Ý, Pháp - toàn bộ như vậy mà ông chỉ phải trả 150 rupee một tháng (3.75 đô-la). Trong khi đó, với 4 ăng ten chảo, tôi chỉ được có 14 kênh. Đầu bếp của tôi đã nhờ một người bạn, buôn bán một hệ thống phát lậu truyền hình cáp quang, mắc một đường dây vào đằng sau nhà, một hành động phi

pháp. Nhưng nó giúp ông tiếp xúc với hình ảnh của cả thế giới và vợ ông được học tiếng Anh, trong khi tôi vẫn tiếp tục phải vật lộn dò tìm kênh truyền hình Ấn Độ".

Câu chuyện của Burns minh họa sự thay đổi thứ ba khiến nảy sinh toàn cầu hóa – sự thay đổi trong cung cách ta quan sát thế giới. Tôi gọi đó là quá trình "dân chủ hóa thông tin". Nhờ có các đĩa vệ tinh, Internet và truyền hình, chúng ta ngày này có thể nhìn và lắng nghe, xuyên qua hầu như tất cả các tấm màn chắn.

Sự đột phá này bắt đầu bằng sự toàn cầu hóa truyền hình. Trong suốt thời Chiến tranh Lạnh, truyền hình và phát thanh là lĩnh vực bị hạn chế, vì công nghệ và phạm vi của hai ngành này còn bị giới hạn. Các chính phủ hoặc tự đứng ra điều khiển truyền thông hoặc có chính sách chi phối chặt chẽ ngành này. Tình hình này đã chấm dứt tại Hoa Kỳ khi ở đây xuất hiện truyền hình cáp, có khả năng truyền đồng thời nhiều kênh khác nhau. Sau đó, trong những năm 80 nhiều loại truyền hình đa hệ, nhiều kênh bắt đầu xuất hiện lan tràn ở nhiều nơi trên thế giới, nhờ có việc ngày càng nhiều trạm vệ tinh viễn thông được phóng vào không gian, và giá thành thuê kênh tiếp vận ngày càng giảm xuống. Nhưng cũng có những điều oái oăm: Chiến tranh Lạnh khiến cho cả Hoa Kỳ và Liên Xô chạy đua để sản xuất loại vệ tinh ngày càng nhỏ hơn, mạnh hơn và rẻ hơn, phóng chúng vào không gian để do thám lẫn nhau. Nhưng chính những công nghệ đó đã mở đường cho việc tiếp vận truyền hình được nhiều hơn và rẻ hơn, và chính điều đó khiến cho các bức tường sụp đổ nhanh hơn.

Hồi đầu, chỉ có những trạm truyền hình cáp lớn mới có đủ khả năng dựng loại ăng ten chuyên dụng để nhận tín hiệu từ vệ tinh. Nay do có quá trình dân chủ hóa công

nghệ, đặc biệt khả năng thu nhỏ thiết bị, mà hàng triệu người trên hành tinh có thể tiếp nhận các tín hiệu thông qua loại ăng ten nhỏ như cái chảo, lắp trên ban công nhà họ. Đột nhiên bao nhiêu hạn chế về truyền thông xưa nay biến mất; nảy sinh một lớp khán thính giả đông đảo mới cho ngành truyền thông. Một khi công nghệ số hóa được triển khai đại trà, thì thay vì 5 kênh hay 10 kênh, các hãng truyền thông có thể phân phối tới 500 kênh.

Thêm vào đó, thông tin được dân chủ hóa do công nghệ "nén thông tin" phát triển, chẳng hạn việc xuất hiện các loại đĩa video kỹ thuật số: Đĩa DVD là loại CD, đường kính 5 inch, có sức chứa cả một phim truyện, có âm thanh "vòm", có phụ đề bằng nhiều ngôn ngữ và bạn có thể dùng để xem trong máy tính xách tay hay máy DVD thu nhỏ. Tôi nhớ lại lần sang vùng Vịnh vào cuối thập niên 1970, được thấy các viên chức hải quan sục sạo trong hành lý của du khách để kiểm soát và tìm những băng video văn hóa phẩm gây hại, gây hấn về chính trị chống lại đất nước của họ. Tôi thách họ tìm cho ra đĩa DVD trong hành lý của tôi bây giờ. Đã có sự lan tràn máy chiếu DVD tại Trung Quốc hồi cuối những năm 90 – song song với việc xuất hiện băng đĩa in ấn và phát hành lậu các bộ phim Hollywood cho hàng triệu hộ dân Trung Quốc, mà không phải đợi đến khi Hollywood cho trình chiếu chính thức để mua vé. Các loại máy ảnh, máy quay phim và máy đèn chiếu kỹ thuật số, loại không cần dùng phim nhựa, khiến ai ai cũng có thể trở thành nhà làm phim. Và không những làm được phim, bạn còn có thể truyền bá phim của bạn đi khắp thế giới thông qua Internet, với chi phí thấp.

Quan trọng tương đương với công nghệ truyền hình cáp và viễn thông qua vệ tinh chính là Internet. Internet

là trụ cột của quá trình dân chủ hóa thông tin: không có ai sở hữu Internet; Internet được phi tập trung hóa hoàn toàn; không ai có thể xóa bỏ Internet; và Internet có thể đến với từng nhà và từng con người trên hành tinh. Những tiến bộ của Internet chính là sản phẩm của sự phối hợp giữa các cá nhân – nhiều người trong số họ có khi chả bao giờ gặp nhau, nhưng họ hợp tác trong công việc trên mạng, đóng góp sáng kiến với nhau, nhiều khi miễn phí. Internet quan trọng không khác gì cuộc sống của chính chúng ta ngày nay, dẫu cho không mấy ai hiểu được ngọn ngành của Internet. Đó là một câu chuyện ly kỳ. Internet được phát minh khi Hoa Kỳ phản ứng lại sự kiện ngày 4/10/ 1957, khi Liên Xô phóng vệ tinh Sputnik của họ vào quỹ đạo. Có trọng lượng 184 pounds và kích thước bằng một quả bóng rổ, vệ tinh Sputnik được chuyên chở bằng một tên lửa của Liên Xô. Sự kiện này khởi đầu không những chỉ kỷ nguyên không gian mà còn kỷ nguyên không gian ảo.

Trong buổi họp báo ngày 9 /10/ 1957, Tổng thống Hoa Kỳ Dwight D Eisenhower được Merriman Smith, một nhà báo đã trở thành huyền thoại, chất vấn: "Nước Nga đã phóng một vệ tinh viễn thông. Họ cũng thông báo đã bắn thử một lửa đạn đạo vượt đại châu. Đó là những thứ mà đất nước ta chưa có. Tôi xin hỏi ngài, chúng ta sẽ làm gì để đối phó?" Vị Tổng thống đối phó bằng cách thiết lập một chương trình không gian để gấp rút theo kịp Liên Xô – trong đó, ông ta muốn có một tổ chức phụ trách chung các nghiên cứu và tên lửa và chiến lược không gian. Eisenhower đã thuyết phục được Quốc hội cho phép lập Cơ quan Nghiên cứu các Dự án Kỹ thuật cao – ARPA. Từ đó, các dự án tên lửa và hàng không dần dần được tách ra trở thành NASA, phần còn lại của ARPA sau này do Lầu Năm Góc phụ

trách và trở thành cơ quan nghiên cứu và cải tiến công nghệ thông tin và vi tính. Công nghệ xử lý thông tin thời đó còn rất mới. Và như Stephen Segaller, tác giả cuốn sách *Nerds 2.0.1: Tóm lược lịch sử Internet,* chỉ ra, chính Văn phòng Xử lý Công nghệ Thông tin của ARPA, là cơ quan đầu tiên xây dựng nguyên mẫu đầu tiên của Internet và đặt những nền tảng đầu tiên cho mạng Internet thời nay.

Nguyên mẫu Internet được trình làng vào năm 1969, mang tên ARPAnet – một mạng nội bộ thô sơ nối giữa Bộ Quốc phòng Hoa Kỳ và một số trường đại học và phòng thí nghiệm của chính phủ. Được Lầu Năm Góc tài trợ, ARPAnet giúp cho một nhóm các nhà nghiên cứu trao đổi ý kiến và thông số, họ tiết kiệm được thời gian dùng máy tính và phương tiện, thông qua mạng nội bộ này. Lúc đó máy tính còn yếu và thiếu thốn, qua mạng nội bộ, kỹ thuật viên ở trung tâm UCLA có thể chạy được các chương trình trên các máy tính đặt ở Cambridge, Massachusetts, và nhân viên ở những nơi đó trao đổi dữ liệu với nhau.

"Cách đây 30 năm, ngày 29/10/1969, mẩu tin đầu tiên được truyền qua một mạng điện tử đơn sơ, tiền thân của Internet", tin trên tờ *New York Times* ra ngày 12/10/1999 cho biết. "Mẩu tin này không "hoành tráng" như dòng chữ đầu tiên "Chúa an bài" xuất hiện trên băng điện báo khi kỹ thuật này điện tín ra đời năm 1844: mẩu tin chỉ vẻn vẹn là "login". Lúc đó mạng ARPANET chỉ có hai điểm. Một sinh viên trường UCLA tên Charley Kline lúc đó đánh hai chữ "L" và "O", và chữ này được truyền sang một máy tính cách văn phòng của anh ta 300 dặm về hướng tây bắc, tại Viện Nghiên cứu Stanford, tiền thân của khu Silicon Valey sau này" bài báo viết tiếp.

Nhưng mãi đến năm 1972, những kỹ thuật viên Internet đầu tiên mới phát hiện ra email. Những máy tính thời đó cho phép lập những "hộp thư chết" trên máy: người nọ nhắn vào hộp thư của người kia trên cùng một máy. Một ngày kia, như Segaller kể lại, Ray Tomlinson, làm việc cho hãng máy tính Bolt, Beranek và Newman, viết một chương trình truyền các tệp hồ sơ đơn giản, truyền được các file từ một máy tính sang một máy khác, rồi khẳng định máy kia đã nhận được các file này. Sau này Tomlinson nói với Segaller, "Một khi ta truyền được file từ một máy tính sang một máy khác thì đương nhiên ta có thể viết và truyền các file này cho một vài máy khác, và gửi thư cho những người khác nhau. Lúc đó tình cờ tôi đang nghiên cứu một loại nhu liệu cho phép soạn thảo và truyền email, gọi là "gửi lời nhắn" (send message) – và thách thức lúc đó là kết hợp soạn thảo email và dùng nhu liệu truyền file từ máy tính này sang máy tính khác. Tôi thực hiện ngay... và đã thành công." Nhiều người khác nghe được chuyện này, nhiều mạng máy tính khác cùng áp dụng và... alô, email ra đời.

Theo Segaller, Tomlinson chính là người sáng tạo chữ @ [a còng] để phân biệt người viết mail và nơi làm việc hay địa chỉ của người này. Khi những nhà nghiên cứu thấy được công dụng của email, thì việc sử dụng chúng bùng phát ngay, các mạng xuất hiện và hàng loạt thể loại thông số khác nhau được truyền qua lại giữa các trường đại học, cơ quan chính phủ, công ty và các hãng nghiên cứu. Nhiều mạng điện toán khác ra đời, nhưng như Segaller cho biết, chúng chỉ cho phép các khách hàng liên hệ trong nội bộ mỗi mạng mà thôi, vì các mạng này không "nói chuyện" được với nhau. Cho đến khi hai nhà nghiên cứu Vint Cerf và Bob Kahn phát

minh ra một thể thức, một loại ngôn ngữ lập trình, có thể làm các mạng "nói chuyện được với nhau", khiến cho một "gói dữ liệu" rời khỏi một mạng, di chuyển và vào qua cổng một mạng khác, mà theo Segaller, được giới thiệu hồi năm 1973 là một thứ "mạng của mạng", gọi tắt là Internet.

Toàn bộ câu chuyện chưa được đại chúng biết đến cho mãi tới năm 1990. Năm đó, Tim Berners-Lee, một kỹ sư mạng điện toán người Anh đóng tại Geneva sáng tạo ra một công cụ, đơn giản và hầu như miễn phí để thu thập tin tức từ Internet – một thứ mang tên *the World Wide Web*. Theo Segaller, lúc đó có khoảng 800 mạng máy tính, nối tổng số 160.000 máy tính trên thế giới hòa mạng Internet. Về mặt kỹ thuật thì số máy tính đó được nối với nhau, nhưng để vào tìm dữ liệu trữ trong các máy tính này là việc không dễ, vì lúc đó không có trung tâm thông tin, không có danh bạ địa chỉ và không có phần mềm quản lý thông tin. Phát minh của Berners-Lee, theo tờ *The New York Times* có lần viết, "là cho ra đời một nhu liệu tiêu chuẩn hóa cho việc đăng ký địa chỉ, nối và truyền các thông số và tài liệu trên Internet". Những phát kiến của ông bao gồm Uniform Resource Locator URL – một hệ thống mã hóa để tìm và truy cập nội dung các trang mạng dù trang đó được hỗ trợ bằng bất kỳ máy chủ loại nào; nghi thức siêu văn bản (HTTP) – tạo đường truyền giữa trang mạng và máy tính của khách hàng; và sau cùng là ngôn ngữ siêu văn bản (HTML) – đây là hệ tiêu chuẩn chung để hình thành mỗi website và cách nó xuất hiện mỗi khi bạn nhấn chuột để "gọi". URL, HTTP và HTML hình thành một hệ thống liên kết các mạng liên lạc, cho phép bạn nhấn chuột lên những dòng chữ, những hình ảnh trên màn máy tính để truy cập vào nhiều trang thông tin, dù chúng

ở trên một máy chủ khác ở một nước khác. Đó là lý do tại sao người ta gọi đấy là World Wide Web vì bạn có thể theo một dòng liên kết đến bất kỳ nơi nào trên thế giới rồi quay trở về. Thời trước, cuốn sách bạn đang đọc cũng có thể được lưu trên một mạng điện toán, nhưng để đến với nó, bạn cần đi qua mê lộ các mạng khác nhau và ngay cả khi tìm ra nó, bạn cũng không tài nào đọc được vì máy tính của bạn không có chương trình thích hợp. Ngày nay bạn chỉ cần vào Internet, đánh địa chỉ www.lexusandtheolivetree.com hoặc nhấn chuột lên hình ảnh của cuốn sách trên trang amazon.com, World Wide Web sẽ dẫn bạn đến với cuốn sách.

Tuy vậy, để phát triển trở thành phương tiện đại chúng cho nghiên cứu, thương mại và liên lạc, Internet cần thêm ba phát minh nữa – phần mềm truy cập [Web browser], công cụ tìm kiếm [search engine] và công nghệ mã hóa bảo mật cao [high-grade encryption technology] để người dùng có thể yên tâm cung cấp số thẻ tín dụng của họ cho trang Web để mua bán. Browser là một nhu liệu biến máy tính thành một thứ TV giúp cho ai cũng có thể trưng bày nội dung trang web của họ lên; khi bạn đánh vào khung địa chỉ www, hoặc nhấn chuột lên một hyperlink sẽ xuất hiện trên màn hình toàn bộ hình ảnh, nội dung của trang web. Dùng một browser cùng search engine, một em bé cũng có thể đánh những chữ cần thiết để truy cập vào nhiều trang thông tin tìm những thông tin cần thiết. Berners-Lee phát minh ra một thứ browser sơ cấp để khởi động world wide web. Sau đó Marc Andreessen, năm 1993, sáng tạo loại browser đại chúng đầu tiên mang tên Mosaic. Một năm sau Netscape Navigator ra đời có tính năng tinh vi hơn. Netscape cho phép sử dụng đại chúng hơn, đơn giản hơn, nhiều màu sắc hơn và độ tương tác cao hơn.

Netscape ra đời trùng hợp với quyết định của Quốc hội Hoa Kỳ cho phép thương mại điện tử hoạt động; đồng thời việc giá của máy tính cá nhân và điện thoại giảm nhanh chóng. Kết hợp ba điều kiện đó dẫn đến sự bùng nổ của ứng dụng Internet và cuộc cách mạng dân chủ hóa thông tin. Kevin Maney tóm tắt cuộc cách mạng này trong bài viết trên tờ *USA Today* (9/8/1999): "Là một phát minh mang tính cải biến thế giới, Internet có nhiều yếu tố giống máy in ngày xưa. Nó khiến cho chi phí tạo dựng, truyền và lưu trữ thông tin sụt giảm hẳn và khiến thông tin gần gũi với con người ta hơn nhiều. Nó đánh gục độc quyền truyền thông. Hãy nhìn vào những thông tin về y tế trên web, những thứ mà từ trước đến nay chỉ có bác sĩ mới biết. Thông tin về xe hơi và giá cả của chúng không còn bị các tay buôn xe bưng bít... Hàng triệu người ngày nay có thể lên mạng để kể rõ từng chi tiết về cuộc sống của họ."

Chưa bao giờ trong lịch sử thế giới con người ta hiểu biết nhiều như ngày nay về số phận của đồng loại, về các loại sản phẩm và tri thức. Và giai đoạn tiếp theo trong thế kỷ 21 đó là việc người ta được trang bị hệ thống viễn thông Internet băng thông rộng, tốc độ nhanh ngay tại nhà, văn phòng trên các máy tính cầm tay. Internet cao tốc cho phép truy cập suốt ngày đêm, tựa như TV lúc nào cũng bật, thông tin cập nhật hơn, đến nhanh hơn và chi tiết hơn. Từ chiếc máy tính xách tay đi trên đường, bạn có thể họp bàn, giao dịch với đồng nghiệp và khách hàng ở nhiều nơi khác. Internet cho phép bạn "tải xuống" phim, âm nhạc và video. Nó cho phép bạn đi chợ thương mại điện tử trong không gian ba chiều. Một quảng cáo hấp dẫn của công ty Internet Qwest hồi năm 1999 cho thấy một thượng gia mệt mỏi và lấm láp đăng ký trọ ở một

khách sạn ở một nơi hẻo lánh. Ông ta hỏi một người phục vụ buồn nản ở đó liệu khách sạn các dịch vụ tận buồng. Cô này đáp: "Vâng". Và khi ông này hỏi thêm, thế TV trong buồng có gì hay? Thì cô này lên giọng dạy đời: "Buồng nào cũng có bất cứ phim gì từng sản xuất và bằng bất cứ thứ tiếng gì, giờ nào cũng có, ngày hay đêm..."

Internet cao tốc là như thế đấy, mang phương tiện giải trí đến cả nơi khỉ ho cò gáy.

Kết hợp toàn bộ các yếu tố dân chủ hóa thông tin ta thấy các chính phủ ngày nay không còn có thể bưng bít dân chúng của họ về những gì xảy ra bên ngoài lũy tre làng hay biên giới của đất nước. Thông tin về cuộc sống ở bên ngoài không còn bị bóp méo hay bôi xấu. Thông tin về cuộc sống trong nước không còn bị tô vẽ theo lối tuyên truyền. Nhờ quá trình dân chủ hóa thông tin, chúng ta càng thấu hiểu hơn cuộc sống của đồng loại – dù cho đất nước có nằm ở nơi nào xa xôi và cô lập. Mỗi khi bạn tạo dựng một bức tường dày hơn, cao hơn để lẩn trốn, bạn sẽ thấy có những công nghệ len lách hoặc vượt trên bức tường đó mang thông tin đến với bạn. Mỗi khi bạn vẽ một ranh giới trên cát để tự bao bọc, công nghệ sẽ tìm cách xóa nhòa ranh giới đó. Raul Valdes Vivo, Hiệu trưởng Trường Đảng của Cuba mang tên Nico Lopez, Havana giải thích rất hay về chuyện này trong cuộc phỏng vấn với báo *National Geographic* (6/1999). Khi được hỏi về những khó khăn mà đất nước Cuba gặp phải khi cố duy trì các nguyên tắc xã hội chủ nghĩa, đồng thời áp dụng một số phương pháp của tư bản để tồn tại, ông ta nói vui: "Cuba không còn là một hòn đảo. Không có hòn đảo nào trên thế giới này nữa. Tất cả là một thế giới duy nhất".

Trong những năm 80, ở Liên Xô, trên tờ *Pravda*, có tấm ảnh được chú thích là "dòng người chờ phát chẩn ở

Hoa Kỳ". Nhưng nhìn kỹ tấm hình thì ra đó là dòng người xếp hàng trước cửa hiệu bánh mỳ Zabar's ở Manhattan vào một sáng thứ bẩy. Đừng có dở cái trò đó thời nay – thậm chí ở Trung Quốc! Một khi người ta có Internet. Điều khiến Internet trở nên nguy hiểm đối với các nhà nước độc tài, đó là các nhà nước này buộc phải cho phép nó tồn tại, vì nếu không họ sẽ bị thua thiệt về kinh tế. Nhưng nếu có Internet, họ sẽ không kiểm soát được thông tin như trước kia. Điều đe dọa hơn đối với một hệ thống như ở Trung Quốc đó là Internet cho phép người ta trao đổi tin tức sống động hàng ngày. Internet không phải là một thứ đài phát thanh, không đơn thuần là một thứ truyền hình để chỉ có thính hay khán giả. Trên Internet người ta trao và đổi, trò chuyện, thu thập tin tức và ý tưởng, mua và bán – làm tất cả những chuyện đó mà dường như không thể bị cấm đoán.

Ngày 4 tháng 12 năm 1998 Trung Quốc xử án một thương gia máy tính, người được coi là một nhân vật bất đồng chính kiến trên mạng, phân tán địa chỉ email của dân Trung Quốc cho một tờ báo điện tử tiếng Hoa quảng bá cho dân chủ. Tòa án Chung thẩm Nhân dân tại Thượng Hải đã tổ chức xử kín, buộc cho Lin Hai, thương gia nọ, tội phản loạn do đã cung cấp địa chỉ email của 30.000 người dân Trung Hoa sử dụng email cho *VIP Reference*, một tạp chí điện tử có trụ sở ở Hoa Kỳ. Tổng biên tập gốc Trung Hoa của *VIP Reference* nói với báo *Los Angeles Times* (4/1/1999) rằng: "Chúng tôi nguyện phá bỏ hệ thống kiểm duyệt của Trung Quốc nhằm vào Internet. Chúng tôi tin dân chúng Trung Hoa cũng như các dân tộc khác trên thế giới xứng đáng được quyền tiếp cận tri thức và tự do ngôn luận". Tên của tạp chí này có lượng độc giả

250.000 người qua email ở Trung Quốc cũng là cách chơi chữ. Các viên chức cao cấp Trung Quốc được cung cấp một bản tin vắn hàng ngày gồm những tin đích thực, đầu đề là "Bản tin tham khảo" (Reference News.) Và như tờ *Los Angeles Times* đăng, thì *VIP Reference* là tin tham khảo cho những yếu nhân Trung Hoa đích thực – đó chính là dân thường. Một chuyện tương tự diễn ra trong lĩnh vực tài chính. Một công ty Internet thành lập tại Chicago năm 1998 mang tên *China Online*, sử dụng các cộng tác viên tại Trung Quốc để thu thập tin thị trường và thời sự. Họ gửi tin sang Chicago, tin này được biên tập và truyền trở lại Trung Quốc qua Internet. Một trong những dịch vụ hàng ngày của *China Online* là bảng tỷ giá hối đoái chợ đen giữa Nhân dân tệ và đô-la Mỹ tại các thành phố lớn của Trung Quốc. Các cộng tác viên của *China Online* hàng ngày ra chợ trời, kiểm tra tỷ giá với các tay buôn ngoại tệ, gửi kết quả về Chicago. Đây là một dịch vụ rất hữu ích cho những ai làm ăn ở Trung Quốc, đặc biệt trong giới người Hoa. Đó là dịch vụ mà không bao giờ chính phủ Trung Quốc cung cấp cho dân chúng của họ, cũng như cho thế giới. Và Bắc Kinh không thể nào ngăn chặn được dịch vụ này.

Nam Teheran, quận nghèo nhất của thủ đô của Iran, là nơi rất hiếm TV. Khi đến đây vào năm 1997, tôi thấy nhà nào có TV thường bày ghế ra và bán vé cho người xem nhờ mỗi khi có chương trình của Mỹ [qua vệ tinh]. Chương trình được hâm mộ nhất là Baywatch, một loại phim truyền hình sản xuất từ miền Nam California với phụ nữ mặc áo tắm hai mảnh và số đo cơ thể 91-60-91. Chính phủ Iran cấm ăng ten vệ tinh, nên mấy ông bạn tôi dấu chúng phía dưới dây phơi quần áo hay các bụi cây trên các ban công nhà họ.

Nhờ có cuộc cách mạng thông tin và việc giảm chi phí điện thoại, fax, Internet, radio và các phương tiện thông tin khác, không còn bức tường vững chãi nào trên thế giới nữa. Một khi chúng ta biết thêm về đời sống của người khác thì một động lực chính trị mới đã xuất hiện. Khi một thảm họa diệt chủng xảy ra ở một nơi dù là heo hút trên thế giới, thì các nhà lãnh đạo đất nước chắc chắn phải biết, họ không thể nói: "không biết", mà chỉ có thể quyết định không hành động. Khi có những phát kiến ở những nơi khấm khá hơn trên hành tinh, thì các nhà lãnh đạo không thể cấm dân chúng áp dụng và học hỏi chúng; họ chỉ có thể quyết định: làm ngơ và không giúp. Vậy một khi dân chúng biết nhiều hơn thì quý vị lãnh đạo trở nên có ít lựa chọn hơn. Nếu họ không nghe theo, không giúp dân, thì họ sẽ gặp trở ngại – một thứ trở ngại ngày càng trầm trọng. Trong vài năm nữa mỗi người dân trên thế giới sẽ có thể so sánh sản phẩm và cả chính phủ ở nơi họ đang sống và ở những đất nước khác.

"Ngày nay không một đất nước nào có thể khóa kín bản thân, không tiếp xúc với truyền thông toàn cầu hoặc những nguồn tin từ bên ngoài; những khuynh hướng xuất hiện ở một nơi có thể được nhân đại trà ở nhiều nơi khác xa xôi", đấy là nhận xét của Francis Fukuyama, tác giả cuốn sách *Kết cục của lịch sử và con người cuối cùng*. Ông nói tiếp "Một đất nước tự đứng bên ngoài nền kinh tế toàn cầu bằng cách tự tách mình khỏi hệ thống thương mại và dòng vốn quốc tế sẽ phải đối phó với một thực tế: kỳ vọng của người dân được định hình bởi sự hiểu biết của họ về mức sống và các sản phẩm văn hóa từ thế giới bên ngoài".

Thế đấy. Một vị tổng thống của một đất nước đang phát triển hôm nay có thể đến phát biểu trước dân chúng,

"Thưa đồng bào, chúng tôi sẽ ngưng, không đi theo cái trào lưu toàn cầu hóa. Chúng tôi sẽ tạm thời dựng những hàng rào thuế quan và áp đặt kiểm soát đối với các dòng ngoại tệ đang ra vào nước ta. Chúng ta sẽ giảm được những đau thương và xáo động trong nền kinh tế của chúng ta, nhưng mức tăng trưởng sẽ chậm lại, vì chúng ta sẽ không còn tiếp cận được các khoản tiền nhàn rỗi từ nhiều nơi trên thế giới. Vì thế nếu quý vị nào chưa đạt được mức sống trung lưu, thì xin hãy chờ một thời gian". Nghe thấy vậy một người dân ở ngoại thành sẽ lên tiếng: "Nhưng, thưa Tổng thống, tôi xem phim Baywatch đã được năm năm nay. Ý ông muốn nói là rồi đây sẽ không còn Baywatch cho tôi xem? Không còn Disney World? Không còn áo tắm hai mảnh?" Những chính phủ muốn trốn tránh toàn cầu hóa không những sẽ phải tìm ra những lựa chọn mới thích hợp, mà còn phải làm điều đó trong môi trường ai ai cũng hiểu biết và so sánh các loại mức sống.

Các nhà nghiên cứu chính trị đánh giá rằng trong thời Chiến tranh Lạnh, thời của những bức tường, các nhà lãnh đạo thường khuyến khích dân chúng hãy so sánh đời họ với đời cha ông của họ. Lãnh đạo hay nói: "Các anh bây giờ sướng hơn đời bố, đúng không? OK, Thế thì im bớt đi nhé". Nhưng ngày nay dân chúng không so sánh đời họ với đời cha ông của họ. Họ có thêm nhiều thông tin hơn. Giờ đây họ so sánh đời họ với đời sống của dân nước láng giềng, dân nơi khác. Vì họ có thể nhận biết qua truyền hình, vệ tinh, DVD và Internet. Giờ đây họ có thể thấy được phòng khách của kẻ thù tồi tệ nhất của họ mà một thời đã từng trốn tránh trong kín cổng cao tường.

Laura Blumenfeld, cây viết cho tờ *The Washington Post*, từng sang Trung Đông tìm tư liệu viết một cuốn

sách về sự trả thù. Chị sang Syria cùng bà mẹ vào mùa xuân năm 1998. Chị kể cho tôi câu chuyện, rằng: "Mẹ và tôi thuê một hướng dẫn viên để đi thăm thủ đô Damascus. Anh này tên là Walid. Lâu dần quen nhau, tôi nói chúng tôi từ Israel, anh ta nói chuyện thẳng thắn hơn. Anh kể anh thích ngồi trong văn phòng vào ban đêm xem TV Israel. Tôi tưởng tượng tay này ngồi ban đêm, dán mắt vào những hình ảnh về cuộc sống những con người mà anh ta căm ghét nhưng thích và ghen tị mức sống của họ. Anh nói trong tất cả mọi thứ trên TV Israel, chỉ có một thứ làm cho anh ta buồn lòng – quảng cáo về một loại sữa chua. Giống ở Hoa Kỳ, sữa chua Israel đựng trong hộp màu hồng và da cam, trong khi hộp ở Syria có màu trắng và đen. Anh ta thậm chí chỉ cho chúng tôi xem sữa chua bán trên đường phố. Anh nói: "Lúc cho vào sữa, loại ngô rang để ăn sáng, loại của chúng tôi ngấm nhanh lắm, mềm ra, trong khi cái loại của Israel [trong quảng cáo] thì vẫn cứng, vẫn ròn". Chẳng phải [chiến sự ở] cao nguyên Golan, mà hộp đựng sữa chua hay loại ngô ăn sáng, chính là mối quan tâm của anh chàng này. Một ngày kia anh ta nói: "Thật không công bằng, chúng tôi lạc hậu so với người Israel 100 năm vậy mà họ chỉ vừa mới đến lập nghiệp ở vùng này".

Dân chủ hóa thông tin cũng đang cải biến các thị trường tài chính. Các nhà đầu tư không những có thể tự mua bán cổ phần và trái phiếu trên toàn thế giới thậm chí chỉ ngồi nhà qua máy tính để mua bán, họ còn được các công ty Internet cung cấp hầu như miễn phí các thông tin và dự đoán tài chính qua mạng, không cần đến khâu môi giới. Càng nhiều người làm chuyện này, ngày càng có thêm nhu cầu thông tin và

đánh giá chi tiết hơn về những nền kinh tế mới. Tiền di chuyển nhanh và trên phạm vi rộng hơn, từ những kẻ thất bại chậm chạp đến với những tay buôn thông thái linh hoạt.

Charles Schwab, một công ty môi giới chứng khoán đăng một quảng cáo hồi cuối 1998 cho thấy một bà nội trợ khoe về cách buôn bán trên mạng của chị và cung cách thu thập tất cả các thông tin cần thiết từ trang mạng Schwab. Bà này, tên là Holly, nói trong mẩu quảng cáo: "Vài năm trước, người ta mời tôi nhập vào một nhóm đầu tư của phụ nữ mang tên *Tăng trưởng ngay*. Chúng tôi phải tính toán nhiều lắm. Rồi bàn bạc, biểu quyết và giao dịch. Quả thực tất cả những gì chúng tôi muốn biết đều đến từ Trung Tâm đánh giá của Schwab.com. Báo cáo ngành, thông tin về quản trị, dự báo doanh thu làm cơ sở cho những tính toán của chúng tôi.

Chả bao lâu nữa ai cũng có thể đến tham gia giao dịch trên thị trường chứng khoán New York. Schwab cùng những E*Trade site khác đang quy tụ quá trình dân chủ hóa thông tin, công nghệ và tài chính vào một mối. Một quảng cáo E*Trade khác mà tôi cũng rất thích đã tóm tắt cả ba khuynh hướng dân chủ hóa vào cuối những năm 1990, khi những bức tường theo nhau sụp đổ. Quảng cáo này chiếm hai trang với hàng tít: "GIẤC MƠ CỦA GIỚI ĐẦU TƯ. CƠN ÁC MỘNG CỦA CÁC NHÀ MÔI GIỚI. Xin giới thiệu E*Trade mới. Trung tâm tài chính trên mạng – cơ chế một cửa. Mức độ nghiên cứu gấp 10 lần. Nhiều công cụ tìm hiểu thông tin. Hiệu lực hơn. Bạn có thể đầu tư vào các chứng khoán, quyền tùy chọn và trên 4.000 quỹ khác nhau. Hãy tự thiết lập và kiểm soát tài khoản của bạn. Giao dịch 24/24 – qua mạng hoặc điện thoại – với giá chỉ

14,95 đô-la. Trợ giúp và đào tạo miễn phí, như công cụ đánh giá qũy hỗ tương. Báo giá miễn phí trực tuyến – vì tin cũ chính là tin xấu. Nhận tin mới nhất. Bảng biểu. Đánh giá từ các nguồn hàng đầu. An toàn (thông tin) tuyệt đối... TẤT CẢ MIỄN PHÍ, 24/24. HÃY ĐẾN. ĐẾN MAU, ĐẾN BÂY GIỜ ĐI. RỒI ĐẾN LÚC MỌI NGƯỜI SẼ ĐẦU TƯ THEO CÁCH NÀY".

Tuy nhiên, chính câu kết quảng cáo này làm tôi thích nhất: "E*Trade, quyền lực giờ đây nằm trong tay bạn".

Chương 5

Suy giảm hệ miễn nhiễm Microchip

NHỮNG KẺ ĐỘC TÀI RỒI TRƯỚC SAU CŨNG RA ĐI

Những kẻ bắt khách hàng phải chờ lâu sẽ sụp đổ còn nhanh hơn

> *Một quảng cáo trên tờ **The Washington Post**, của **Star Power**, công ty điện thoại viễn thông và Internet, đang cạnh tranh với Bell Atlantic*

Bạn sẽ không có cảm giác chiến thắng

Bạn không bao giờ cảm thấy hòa vốn

Bạn sẽ không tài nào rời khỏi cuộc chơi

Phương châm làm ăn trên Internet

(Thương mại) điện tử hay là chết

Phương châm khi đưa công ty của bạn vào thế giới Internet

Giờ đây có người nói, "Vâng, thì những thay đổi trong cung cách người ta liên lạc, đầu tư và nhìn nhận thế giới, khiến toàn cầu hóa làm lợi cho những con người và xã hội phát triển, vậy đối với những con người và xã hội khác trên hành tinh thì sao? Tại sao cứ khăng khăng nói toàn cầu hóa trong khi đa số nhân loại vẫn sống trong các làng bản. Họ không có điện thoại, và chả bao giờ sờ được vào máy tính, nữa là gửi email?"

Đúng là toàn cầu hóa chưa thực sự xuất hiện trên phạm vi toàn cầu. Còn lâu lắm mới đến lúc ai ai cũng lên mạng được (tuy vậy mỗi tuần có chừng 300.000 người mới bắt đầu vào truy cập trên mạng). Nhưng toàn cầu hóa đã được hình thành thực sự trên toàn cầu, theo nghĩa: hầu như ai cũng cảm nhận được nó, gián tiếp hay trực tiếp – đó là những áp lực, những gò bó và những cơ hội để áp dụng dân chủ hóa công nghệ, tài chính và thông tin - trọng tâm của toàn cầu hóa. Chen Yuan, Phó thống đốc Ngân hàng Nhà nước Trung Quốc một lần đã nói với tôi: "Mỗi một đất nước đều có một phần phát triển chậm. Ngay cả ở Mỹ, nếu đi từ (Thủ đô) Washington xuống Virginia bạn vẫn thấy những làng mạc vùng núi. Nhưng bạn không thể coi chúng chưa nằm trong toàn cầu hóa. Ở Trung Quốc cũng vậy".

Đúng thế. Nếu có một nơi nào chưa hẳn đã hòa nhập vào toàn cầu hóa thì đó là bản Gujialingzi nhỏ xíu ở đông bắc Trung Quốc và Bắc Triều Tiên. Tôi đến đó năm 1998 trong phái đoàn quan sát tuyển cử vùng nông thôn Trung Quốc. Nhưng lúc đó tôi có một ý đồ riêng – quan sát toàn cầu hóa từ bên ngoài và kết quả là: tôi đã không làm được điều đó. Tôi không đi thoát khỏi toàn cầu hóa, vì chính nó đã lan tỏa tới vùng đó, vùng hẻo

lánh nhất mà tôi được biết. Khi đoàn chúng tôi đến Gujialingzi, toàn bộ dân chúng trong độ tuổi bầu cử đã tập trung ở một sân trường. Họ đến để nghe hai ứng cử viên tuyên truyền tranh cử chức trưởng bản. Bản này nghèo lắm: ngay lớp học cũng chỉ có nền đất. Bản này thuộc tỉnh Cát Lâm, trung tâm của vành đai công nghiệp của Trung Quốc trước đây. Nay vành đai này nhanh chóng bị han rỉ vì những khu công nghiệp ở đây không còn khả năng cạnh tranh trên thế giới và chính phủ trung ương ở Bắc Kinh không còn sức để bao cấp sản xuất cũng như phúc lợi xã hội nữa. Cũng có thể chính vì thế mà khi hai vị ứng cử viên trưởng bản đứng lên phát biểu tranh cử, họ làm như thể đang tranh cử chức thị trưởng của thị trấn luyện thép trung tâm Ohio (Hoa Kỳ).

Đầu tiên là cựu trưởng bản, Li Hongling. Trích đoạn bài phát biểu của ông ta như sau: "Thưa dân bản, xin tự giới thiệu lại, tôi 47 tuổi, đảng viên Cộng sản, trình độ trung học cơ sở. Tôi muốn cống hiến cho bản này. Như bà con đã biết, tôi giúp cho bản ta phục hồi sau cuộc Cách mạng Văn hóa. Ở mọi nơi, ai cũng thấy mồ hôi công sức của tôi. Tôi đã đến từng nhà, tham khảo ý kiến mọi người. Tôi chưa bao giờ dùng tiền công để tiệc tùng. Tôi xử lý mọi việc đúng luật. Tôi hứa sẽ cải thiện trường tiểu học và tăng thu nhập của chúng ta. Nếu được bầu tôi cam kết sẽ vận chuyển rau quả của bản ta ra tỉnh nhanh hơn. Tôi sẽ cải thiện tinh thần trong bản. Chúng ta cần thêm cây cối và hệ thống cáp quang để mọi người đều có một máy điện thoại. Dưới sự lãnh đạo của chi bộ, tôi sẽ sửa chữa các khuyết điểm của mình. Đây chính là hợp đồng giữa tôi và bà con".

Sau tràng pháo tay lịch sự, đối thủ của ông ta, Liu Fu, lên diễn đàn. Ông ta nhập cuộc ngay với đề tài nữ

quyền: "Trước hết tôi xin nói ngày mai là Ngày Phụ nữ Quốc tế và xin chúc mừng các bà các cô. Tôi năm nay 51 tuổi, trình độ phổ thông cơ sở. Tôi là chủ doanh nghiệp đậu phụ. Tôi yêu mến bản ta. Tôi yêu mến dân bản. Sự nghèo khổ của quý vị cũng là điều nhục nhã đối với tôi. Dưới sự lãnh đạo của Đảng, tôi sẽ lật sang một trang sử mới. Tôi hứa sẽ giảm tệ đánh bạc và đĩ điếm trong bản và tạo thêm công ăn việc làm. Tôi sẽ không ngạo mạn. Tôi sẽ cắt giảm ngân sách hành chính để tiết kiệm tiền cho bà con. Tôi sẽ không nhận của đút lót, và ngay cả thủ trưởng của tôi là dân thành phố đến, tôi cũng sẽ không đưa ông ta đi chiêu đãi. Chúng ta tiệc tùng nhiều quá. Trong mười năm qua tôi không đi ăn tiệc và không động đến một giọt rượu nào cả. Tôi sẽ giữ gìn tiền bạc quý vị đóng góp. Không một cán bộ nào của bản được phép dùng tiền công để lên tỉnh. Tôi sẽ mang công nghệ đến bản ta. Tôi hứa sẽ phổ biến công nghệ chế biến đậu phụ đến từng quý vị. Tôi sẽ đào thêm giếng. Cách mạng Văn hóa đã bỏ phí của chúng ta mất 10 năm. Chúng ta cần phải suy nghĩ các phương pháp để cải thiện đời sống. Tôi sẽ chấm dứt tệ duy ý chí. Như đồng chí Đặng Tiểu Bình nói: "Mèo trắng, mèo đen, đều được, miễn là chúng bắt được chuột". Tôi sẽ cải thiện hệ thống trường học. Tri thức rất quan trọng. Nếu u mê thì không thể xây dựng nền kinh tế xã hội chủ nghĩa. Và tôi sẽ giúp mấy anh chàng độc thân trong bản, không có tiền, cưới vợ. Tôi sẽ giúp quý vị giàu hơn! Cùng tiến".

Trong khi dân bản bỏ phiếu và chờ kết quả, tôi khảo sát chút ít trước cửa phòng phiếu, hỏi dân chúng xem họ thích bài phát biểu nào hơn. Tay hàng thịt đội mũ thời Mao Trạch Đông bước ra khỏi đám đông và phát biểu công khai: "Khi (ứng cử viên mới) tuyên bố anh ta không bao giờ dự yến tiệc, tôi tin anh ta. Không bao giờ nên

chiêu đãi các quan chức ra tỉnh làm việc. Vì thường đó là tiền của chúng tôi đóng góp".

Một người dân bản khác chêm vào: "Ở Bắc Kinh người ta giảm biên chế chính phủ. Ở đây cũng phải vậy... ông ấy nói đúng, chúng tôi cần có cáp quang. Xưa nay chúng tôi không có dịch vụ điện thoại".

Làm thế nào mà biết về cáp quang? Tôi hỏi người này.

"Tôi không biết, chỉ nghe về nó", ông này nhún vai.

Tôi cũng nhận một câu trả lời tương tự ở bản Heng Dao bên cạnh, khi chúng tôi sang để nghe vận động tranh cử. Cựu trưởng bản ở đây phát biểu: "Tôi đã có nhiều cố gắng thiết thực để dẫn dắt bà con làm giàu. Thu nhập hàng năm của chúng ta hiện là 2300 tệ. Ngân sách chính quyền thấp hơn nhiều. Và trong nhiệm kỳ của tôi, tôi đã giảm biên chế nhiều cán bộ. Nếu được bầu, chúng tôi sẽ tiếp tục áp dụng khoa học kỹ thuật vào nông nghiệp, thành lập thêm các xí nghiệp và tăng cường của cải vật chất... [vì] toàn thế giới đã trở thành một thị trường trao đổi hàng hóa đồng nhất".

Tôi hỏi ông ta làm sao có được những ý tưởng như vậy. Bản này chỉ có một máy điện thoại. Ông ta nói: "Tôi đọc báo. Tôi nghe đài... chúng tôi hiện có một xí nghiệp sản xuất khung cửa sổ. Hiện tại chỉ phục vụ khách hàng nội địa, nhưng người ta nói là nếu chúng tôi cải tiến chất lượng sản phẩm, chúng tôi có thể bán chúng ra nước ngoài".

Toàn cầu hóa chưa hẳn lan khắp toàn cầu ư?

Tip O'Neill nói sai rồi. Tất cả các thể loại chính trị không còn bị bó hẹp nữa. Chính trị giờ đây mang ảnh hưởng của toàn cầu. Không cứ nước nào cũng cảm thấy

họ là một phần của toàn cầu hóa, nhưng nước nào cũng vậy – trực tiếp hoặc gián tiếp đều bị toàn cầu hóa ảnh hưởng đến. Chính vì thế, không phải ngẫu nhiên mà Đông Đức, Liên Xô, tư bản Á châu, các ngành công nghiệp quốc doanh của Brazil, cộng sản Trung Quốc, hãng General Motors và máy tính IBM hoặc đã sụp đổ hoặc bị buộc phải cải tổ gần như cùng một thời gian. Chúng bị một thức virus tấn công, loại virus khiến cho tường Berlin cùng nhiều loại tường Chiến tranh Lạnh khác sụp đổ. Chúng đã mắc thứ bệnh tôi gọi là hội chứng Suy giảm hệ *miễn nhiễm Microchip* [Microchip Immune Deficiency Syndrome – MIDS]. Đây là một chứng bệnh mang tính chính trị trong thời toàn cầu hóa. Chứng này có thể tấn công các công ty hay nhà nước lớn nhỏ, phía đông hay tây, phía nam hay bắc. Nếu phải định nghĩa về hội chứng này trong từ điển y học, thì tôi sẽ viết như sau:

"MIDS: một chứng bệnh có thể nhiễm vào bất cứ hệ thống phù nề, phì nộn và xơ cứng của thời Hậu Chiến tranh Lạnh. MIDS thường nhiễm vào các nhà nước và công ty không được tiêm chủng miễn dịch trước các làn sóng do công nghệ vi mạch (microchip) tạo nên cũng như những làn sóng dân chủ trong thông tin, tài chính và công nghệ đã tạo nên một thị trường nhanh hơn, cởi mở hơn và phức tạp hơn, có những hệ giá trị mới. MIDS xuất hiện khi một đất nước hay một công ty tỏ ra ngày càng thiếu khả năng tăng năng suất, lương, điều kiện sống, tri thức và tính cạnh tranh; chúng trì trệ trong việc áp dụng những thách thức đến từ thế giới hiện đại. Những đất nước và công ty nhiễm MIDS thường vẫn duy trì cung cách làm ăn thời Chiến tranh Lạnh – trong đó chỉ có một nhóm đứng đầu giữ chặt mọi thông tin và vạch tất cả các

quyết định, còn những người ở tầng giữa và dưới đáy chỉ đơn thuần thực hiện các quyết định đó, sử dụng các mảng thông tin hạn hẹp hơn. Liều thuốc duy nhất mà ta biết để chữa chứng suy giảm hệ miễn nhiễm Microchip có thể được gọi là "quá trình dân chủ hóa thứ tư". Đây là sự dân chủ hóa trong hoạch định chính sách và đáp ứng thông tin và phi tập trung hóa quyền lực, tất cả giúp cho có thêm dân chúng trong một nước hay nhân viên trong một công ty chia sẻ kiến thức để thực nghiệm và cải cách nhanh chóng hơn. Điều này khiến họ theo kịp những đòi hỏi ngày càng tăng của người tiêu dùng trên thị trường. Họ thường đòi hỏi hàng hóa và dịch vụ rẻ và hợp sở thích của họ hơn. MIDS có thể dẫn tới sự diệt vong đối với các đất nước và công ty, nếu không được chữa trị thích hợp. (Xem thêm các trường hợp Liên Xô, Đông Đức và Công ty Pan Am)".

Ở mức độ nào đó, hội chứng MIDS không có gì mới. Kinh tế thị trường nhiều thế kỷ qua đã giết đi nhiều công ty làm ăn kém cỏi, thiếu khả năng áp dụng công nghệ mới và không theo kịp những đòi hỏi ngày càng tăng trong giới tiêu thụ. Hoặc không đáp ứng được các đòi hỏi mới trong điều kiện sức lao động và vốn ngày càng giảm. Nhưng thay đổi trong công nghệ, đầu tư và thông tin đã khiến cho quá trình này tăng tốc đột ngột vào những năm 80, buộc các công ty và đất nước phải tiến nhanh hơn để tránh căn bệnh MIDS. Bạn hãy nhìn nhận chúng như một cuộc chuyển hóa có ba giai đoạn:

Quá trình này bắt đầu trước khi các bộ vi xử lí và vi mạch cho phép xuất hiện máy tính cá nhân, trước khi máy tính cá nhân giúp ra đời các quá trình dân chủ hóa công nghệ, tài chính và thông tin. Đây là thời kỳ sau Chiến tranh Thế giới thứ nhất, kéo dài

cho tới những năm 70. Đó là thời kỳ cho phép các chính phủ và các doanh nghiệp quá tải và thiếu hiệu quả tồn tại, vì mọi người hoạt động trong một sân chơi được bảo hộ. Alan Greenspan mô tả hệ thống bó hẹp của thời Chiến tranh Lạnh trong một phát biểu sau đây:

"Những sự điều chỉnh lúc đó đi chậm. Thương mại quốc tế chỉ chiếm phần nhỏ trong kinh tế nội địa. Các hàng rào thuế quan hạn chế cạnh tranh, và kiểm soát về vốn làm tắc nghẽn những giao lưu tiền tệ qua biên ải. Nhìn lại, môi trường kinh tế đó thiếu tính cạnh tranh, yên ả và dĩ nhiên, đã không mấy đe dọa những ai chỉ có chút ít tài năng. Quả thực trước khi công nghệ máy tính làm xuất hiện các hệ thống tự động hóa, thì các công việc lặp đi lặp lại, những người thợ thiếu tay nghề đóng vai trò chính và hưởng mức lương cao trong tương quan với thợ lành nghề. Trong cái thế giới ít đòi hỏi này, các chính phủ đã có khả năng thiết lập hệ thống an sinh xã hội và cho ra đời những chính sách về thu nhập công bằng".

Tuy nhiên, Greenspan nói thêm, mức sống trung bình trong thời đó thấp hơn mức đáng có và sự đa dạng của sản phẩm trên thị trường không theo kịp những thay đổi trong đòi hỏi của giới tiêu thụ, nếu so với thực trạng thời nay – thời của microchip. Những rào cản không cho một loại doanh nghiệp lấn sang một ngành khác đã khiến cho những thay đổi diễn ra chậm chạp hơn và ít rủi ro hơn. Nhưng dẫu cho chi phí lao động và giá thành sản phẩm thời đó có cao hơn và thiếu linh động hơn, thì một bộ phận không nhỏ của xã hội hiện đại ngày nay vẫn còn lưu giữ những nỗi nhớ về chúng – về cái thời đồ đá yên ả.

Một ví dụ đặc trưng của cái môi trường kiểm soát kinh tế kiểu đó thể hiện ở nền kinh tế chỉ huy, điều hành từ thượng tầng của nhà nước Xô Viết. Mục đích của kinh tế Liên Xô không phải là đáp ứng đòi hỏi của người tiêu dùng, mà là để ấn định sự kiểm soát của chính phủ trung ương. Vì thế mọi thông tin thường đi từ dưới lên và mệnh lệnh đi từ trên xuống. Tại một nhà máy sản xuất giường của Liên Xô, các quản đốc được trung ương trả lương không theo số giường họ tiêu thụ được, mà theo số lượng thép nguyên liệu họ sử dụng. Số lượng giường được bán phản ánh sự thỏa mãn của người tiêu dùng. Số lượng thép sản xuất và sử dụng chính là hình ảnh của quyền lực nhà nước – đó chính là điều duy nhất nhà nước Liên Xô quan tâm tới, trong thời Chiến tranh Lạnh. Và trong suốt Chiến tranh Lạnh, do mức độ thay đổi và thông tin đều bị kiểm soát chặt chẽ, Liên Xô đã tồn tại.

Tôi sẽ không bao giờ quên được chuyến tháp tùng Ngoại trưởng Bakers vào năm 1992 đến Chelyabinsk-70, một phức hợp chế tạo bom hạt nhân của Liên Xô, nằm ở phía đông rặng núi Ural – một nơi tuyệt mật, không bao giờ được ghi trên bản đồ Liên Xô. Đây được ví như trung tâm Los Alamos của người Nga, cái nôi của các chuyên viên hạt nhân của đất nước này. Điều tôi nhớ nhất xảy ra khi chúng tôi nghỉ đêm tại khách sạn Tháng Mười ở thị trấn Sverdlovsk gần đó. Khi vào thang máy khách sạn tôi thấy số các tầng được đánh thứ tự 1,3,4,5,6,7,8,9,2. Ai đó đã quên không ghi số 2 vào nên sau đó gắn 2 vào vị trí cạnh số 9. Bấm số 2 thì người ta vẫn lên được tầng 2 dù nó ở vị trí số 10. Khách sạn nằm trong một tổ hợp quân sự tinh vi nhất của người Nga như vậy đấy! Chỉ có trong một hệ thống bị chia rẽ, trì trệ và bị kiểm soát của thời Chiến tranh Lạnh thì mới có cái lối đánh số thang máy như vậy.

Hãng IBM trong những năm 70 và 80 cũng hoạt động giống như người Xô Viết – theo kế hoạch của trung ương. Cấp trên lệnh cho cấp dưới sản xuất sản phẩm nào và báo cho dưới sản phẩm nào nên cung cấp cho người tiêu thụ. Một lần tôi hỏi John Chambers, Chủ tịch Hãng Cisco Systems, ông ta thấy làm việc cho IBM thời bao cấp ngày trước ra sao. Charmbers nói, đó là thời những năm 80, thời mà IBM quả đã bắt đầu một chính sách mở cửa, cho phép nhân viên chất vấn sếp, sếp phải trả lời, nếu không thỏa mãn thì nhân viên có thể lên sếp lớn hơn để chất vấn tiếp. "Một lần tôi đã thử làm như vậy", Charmbers nhớ lại, "và một anh bạn cùng hãng gọi tôi ra một chỗ và nói, "mày thoát được lần này là may rồi, lần sau đừng làm thế nữa nhé". Có một lúc tôi nói với một trong mấy sếp rằng lô hàng họ muốn có sẽ không làm vừa lòng khách hàng đâu và sẽ rất tốn nguyên liệu, nhưng ông này không muốn nghe. Ông ta bảo tôi, "tiền thưởng của tôi nằm trong lô hàng đó đấy, vậy hãy mang chúng ra cửa hàng và bán cho chạy".

IBM tồn tại được lúc đó là bởi những bức tường ngăn chặn cạnh tranh trong công nghệ máy tính còn rất cao, những công ty trì trệ vẫn có thể mắc lỗi, và dù thậm chí làm ăn yếu kém vẫn sống nổi. Những đất nước như Liên Xô, sở dĩ vẫn tồn tại được là do các bức tường che chắn thông tin còn cao lắm – những kiến thức của dân chúng Xô Viết về cuộc sống bên ngoài không nhiều – cho nên điện Kremlin có thể tồn tại, mắc lỗi và chịu thất bại, nhưng vẫn tồn tại trong một thời gian dài.

... Cho đến những năm 80.

Giai đoạn hai của cuộc chuyển hóa với hội chứng MIDS xuất hiện vào thời gian đó và bắt đầu công phá cái thế giới chậm chạp lười biếng đó. Ở mức chính phủ

và doanh nghiệp, dân chủ hóa công nghệ, tài chính và thông tin đã hội tụ vào cuối những năm 80, tạo ra những hiệu quả và quy mô kinh tế mới đáng ngạc nhiên và đồng thời làm sản sinh một môi trường thương mại hoàn toàn mới mẻ – không gian điện toán. Cuộc chuyển biến này được biết đến như một cuộc Cách mạng Thông tin. Nó sẽ được biết đến như một bước nhảy vọt trong công nghệ, trăm năm mới có một lần, tương tự như phát minh ra năng lượng điện, tạo bước ngoặt lớn lao, bứt khỏi quãng lịch sử trước đó.

Có nhiều cách để tóm lược những tác động của Cách mạng Thông tin, và ba trào lưu dân chủ hóa nói trên, vào thương trường. Nhưng với tôi, chúng được gói gọn vào hai khái niệm giản đơn: Thứ nhất, chúng nhấn chìm rào cản để mọi người thâm nhập vào bất cứ ngành kinh doanh nào bằng cách giảm đáng kể chi phí để cho phép người mới nhập cuộc. Nhờ đó chúng tăng cường cạnh tranh và cắt ngắn quãng đường của sản phẩm từ khâu thử nghiệm đến khâu sản xuất hàng loạt. Thứ hai, Cách mạng Thông tin đưa các doanh nghiệp đến gần khách hàng hơn, tạo cho khách hàng một thứ quyền năng để nhanh chóng phản hồi về chất lượng hàng hóa và nhu cầu mới nảy sinh của họ; khách hàng thời nay có thể nhanh chóng bỏ rơi những doanh nghiệp không làm theo ý khách hàng.

Xin đi vào chi tiết. Ba quá trình dân chủ hóa giúp tháo gỡ những rào cản vì hiện nay chỉ cần một máy vi tính cá nhân, một thẻ tín dụng, một đường điện thoại, modem, máy in màu, đường truyền Internet, trang mạng và một tài khoản chuyển tiền nhanh qua bưu điện, bất cứ ai cũng có thể ngồi tại nhà khởi sự doanh nghiệp của mình. Ví dụ: mở một nhà xuất bản, hãng bán lẻ, bán

buôn qua catalogue, thiết kế thời trang cho thị trường toàn cầu hoặc dịch vụ tư vấn. Họ có thể lập một tờ báo, dịch vụ quảng cáo, phân phối, môi giới chứng khoán, sòng bạc ảo, quỹ tín dụng, tiệm sách, mua bán xe hơi hay quần áo. Chỉ qua một đêm sau khi thành lập, ngay sáng hôm sau, những dịch vụ như vậy với chi phí thành lập rất rẻ có thể cạnh tranh trên toàn cầu. Bạn có thể đang sống trong cùng một dãy nhà với ba tiệm sách độc lập như: Barnes & Noble, Crown Books và Borders – nhưng ngay sáng hôm sau, bạn có thể khiến họ sập tiệm khi bạn mở một hiệu sách của riêng, mang tên "Borderless Books" (tiệm sách xuyên biên giới), sử dụng Internet và đặt cho nó cái tên là Amazon.com chẳng hạn. Quả thực, Amazon.com đã được hình thành trong bối cảnh dân chủ hóa công nghệ (máy vi tính tại gia), dân chủ hóa tài chính (thẻ tín dụng cho mọi người) và dân chủ hóa thông tin (Internet cho mọi người). Nó không những là một tiệm sách phục vụ thói quen mua sách cụ thể ở từng địa phương mà còn là dịch vụ mở cửa 24/24, ai ai ở khắp các múi giờ cũng có thể vào mua.

Một khi hiện tượng như vậy xuất hiện trên đất Mỹ và lan tràn trên toàn thế giới, nó đánh dấu khả năng trong đó bất cứ một sản phẩm hay dịch vụ nào cũng có thể nhanh chóng biến đổi từ giai đoạn "hàng độc" – chỉ một hai nơi sản xuất được, có giá trị gia tăng cao, mức lãi lớn – sang giai đoạn "sản xuất hàng loạt" trở thành hàng hóa thương mại trên diện đại trà. Khái niệm đại trà cho thấy những mặt hàng như vậy đều có thể được bất cứ nhà sản xuất nào thực hiện – sự khác nhau là ở chỗ: ai sẽ là người sản xuất có giá thành rẻ nhất. Biến phát minh của bạn thành một mặt hàng đại chúng kể ra cũng có những bất lợi vì làm như thế mức lợi tức thặng dư sẽ giảm đi, bạn sẽ phải đối phó với nhiều sự cạnh tranh mới. Giải pháp duy

nhất trong trường hợp đó là bạn phải đảm bảo cho sản phẩm hay dịch vụ của bạn rẻ nhất, bán được nhanh nhất, bán liên tục, nếu không, bạn sẽ bị tiêu diệt.

Trong thế giới Chiến tranh Lạnh đầy những rào cản, quá trình đại trà hóa sản phẩm khá chậm, khoảng 10 dặm/giờ, vì những rào cản từ khâu phát minh đến khâu bán đại trà khá lớn, phần nhiều do các quốc gia đã thi hành bế quan tỏa cảng. Trong toàn cầu hóa, quá trình này có tốc độ 110 dặm/giờ, vì những bế quan tỏa cảng phần nhiều đã bị loại bỏ. Và vì chúng ta đang tiến vào thời đại Internet, tốc độ của sự biến đổi từ phát minh đến thương mại hóa trở nên nhanh hơn, có thể so sánh với tốc độ đường truyền Internet – tương đương với tốc độ ánh sáng. Chẳng phải vô cớ mà những tay tổ trong công nghệ Internet cho rằng cạnh tranh trên mạng là "thuyết tiến hóa Darwin ứng dụng vào các chất kích thích tố".

Đó là do hiện nay Internet đang tạo ra một điều kiện giống như một môi trường cạnh tranh hoàn hảo, Edward Yardeni, Kinh tế trưởng của Ngân hàng Deutsche Bank giải thích. Ông nói thêm, "Trong môi trường cạnh tranh thuần khiết, không có rào cản đối với lính mới, không có sự bảo hộ dành cho những hãng xưởng làm ăn yếu kém, và ai ai (cả nhà sản xuất lẫn người tiêu dùng) cũng đều thu thập được thông tin đầy đủ và công bằng. Những yếu tố như vậy tình cờ lại hiện hữu trong thương mại Internet... Internet triệt tiêu chi phí cho so sánh chất lượng hàng hóa xuống còn zero. Khách hàng ngày càng có khả năng nhanh chóng tìm ra hàng hóa và dịch vụ ở đâu rẻ nhất. Trong nền kinh tế mạng toàn cầu, nhà sản xuất chịu được chi phí thấp nhất sẽ có khả năng báo giá thấp nhất cho bất cứ ai trên hành tinh này". Ngược

lại, trong nền kinh tế có công nghệ thấp, theo Yardeni, thì chi phí để tìm kiếm các mức giá thấp của cùng một mặt hàng khá cao. Bạn phải trèo qua nhiều bức tường, vượt nhiều rào cản để tìm mức giá phải chăng, và điều đó phản ánh lợi thế sẵn có của các công ty làm ăn lâu đời và có danh tiếng ở từng địa phương. Hiện nay các nhà sản xuất, các dịch vụ và tiệm bán lẻ có thể đấu giá để giành các thương vụ ở nhiều nơi trên thế giới. Ngược lại, người tiêu dùng có thể tìm được mức giá thấp nhất ở bất cứ nơi nào. Trong quá khứ, các công ty kiếm tiền trong tình trạng khách hàng thiếu thông tin và thiếu phương tiện kỹ thuật để tìm thông tin. Internet đã vĩnh viễn thay đổi tình trạng đó. Ngày nay doanh nghiệp nào muốn tiếp tục kiếm tiền bằng sự lệch lạc thông tin giữa kẻ mua và người bán, thì chính họ đang tự huyễn hoặc bản thân.

Chính vì thế Internet là điều kỳ diệu của người tiêu dùng và là hiểm họa đối với nhà sản xuất và người bán hàng. Ở một mức nào đó, doanh nghiệp sản xuất thành công ngày này cần phải trở thành một thứ cơ sở dịch vụ. Có nghĩa họ phải học cách ứng dụng công nghệ mới để giảm chi phí, tinh giảm bộ máy điều hành và tăng tốc cải tiến chất lượng để đáp ứng mức đòi hỏi tiếp theo của trào lưu Cách mạng Thông tin – việc người tiêu dùng đòi hỏi sản phẩm phải đúng sở thích của cá nhân họ. Con người là tổng hòa của xương và thịt, chứ không phải là những con số. Nên họ liên tục đòi hỏi và có khả năng trả thêm chút ít cho những dịch vụ và sản phẩm đúng ý muốn của họ. Chính vì thế, ngoài mục đích cải thiện hoạt động của mình, mỗi công ty đều phải dùng Internet để tiết kiệm thêm thời gian, dành sức lực và tài chính để cải tiến mẫu mã của sản phẩm cho đúng ý người tiêu dùng. Sở thích riêng của khách hàng không

bao giờ là hàng hóa thương mại, chính vì thế sản phẩm theo đúng sở thích cá nhân bao giờ cũng có giá.

Sang lĩnh vực môi giới chứng khoán, bạn có lẽ nghĩ rằng đây là ngành có mức giá trị gia tăng cao và lợi tức nhiều. Nhưng một khi 50 dịch vụ môi giới cùng xuất hiện trên không gian điện toán và cùng báo giá thấp hơn nhiều so với hãng Merrill Lynch, họ tư vấn miễn phí trên mạng, thì bạn có thể thấy ngành môi giới đã trở thành một thứ hàng hóa thương mại. Nếu bạn muốn tồn tại trong ngành môi giới, bạn sẽ phải ứng dụng kỹ thuật để nắm bắt được nhu cầu cá nhân của khách hàng và thân chủ, học thêm về cách tiếp thị những dịch vụ chứ không chỉ cổ phiếu hay trái phiếu, ví dụ tư vấn và đánh giá đi đến quyết định kinh doanh đúng đắn cho khách hàng. Hãng Merrill Lynch rồi sẽ phải giảm phí giao dịch vì hiện nay, nhờ không gian điện toán, những rào cản cạnh tranh đã sụp đổ và xuất hiện thêm khá nhiều đối thủ mới. Nhưng hãng này vẫn có thể tồn tại nếu tung ra những dịch vụ chất lượng cao hơn kèm đường dây tư vấn trực tiếp đến cá nhân của từng thân chủ. Đó là lĩnh vực mà khách hàng bao giờ cũng sẵn sàng chi trả.

Một khi hàng rào bảo vệ doanh nghiệp của bạn sụp đổ nhanh chóng như hiện nay, bạn không thể dự đoán đối thủ của bạn từ đâu đến. Một khi hàng rào đổ xuống, sẽ ngày càng xuất hiện thêm nhiều quan hệ tương tác. Xin đưa ra một ví dụ có thực: Một hôm, lật vài trang tạp chí, tôi thấy một quảng cáo về một hệ thống camera kỹ thuật số đời mới của hãng Sony. Tôi ngạc nhiên: "có thực là mẩu quảng cáo này về Sony? Sony chưa bao giờ dính dáng đến dịch vụ máy ghi hình và phim. Tôi nghĩ xưa nay Sony chỉ quan tâm đến dàn stereo, máy walkman hay đĩa CD mà thôi". Nhưng,

đúng là ngày nay Sony quan tâm đến máy ảnh thật. Nhưng thế nào là đĩa CD? Chẳng qua là một đĩa nhựa, được gắn mã kỹ thuật số và khi được quét bằng một tia sáng đặc biệt, sẽ làm xuất hiện nhạc và lời. Nếu xét theo phương diện đó, thì một khi Sony thuộc về kỹ nghệ kỹ thuật số thì hãng này có thể tham gia vào bất cứ công nghệ nào có dính dáng đến kỹ thuật này. Điều này khiến tôi quay trở lại mẩu quảng cáo vừa nói, về hệ máy ảnh Mavica. Mẩu quảng cáo có ba tấm hình: trước hết là chiếc máy ảnh, chụp hình tĩnh giống như thứ máy ảnh truyền thống, chỉ khác là thay vì dùng phim, máy ghi dữ liệu bằng số. Quảng cáo nói: "Đây là máy ảnh của bạn". Bên cạnh đó, thay vì phim, là hình chiếc đĩa mềm 3.5 inch của Sony sản xuất, được chú thích "đây là phim của bạn." Và cạnh đó là hình chiếc máy vi tính, trên màn hình là ảnh cháu bé vừa được chụp, chú thích: "Và đây là bưu điện của bạn".

Hãy thử suy nghĩ về mẩu quảng cáo này và những gì được chú thích. Dường như chúng kể một câu chuyện: Một buổi sáng có người trong hãng Sony thức giấc và thốt lên, "Ê, chúng ta có một nhà máy sản xuất tất cả những đồ thuộc về kỹ thuật số, chúng ta xưa nay chỉ số hóa âm thanh hay âm nhạc. Vì sao chúng ta lại không số hóa hình ảnh nhỉ? Vì sao chúng ta không trở thành Sony kiêm Kodak? Với máy ảnh kỹ thuật số, ta có thể chụp ảnh, lưu dữ liệu trên đĩa mềm, cài vào vào máy vi tính, rồi xử lý để hoặc tự dùng máy in để in". Rồi lại có ai đó ở phòng giao nhận hàng hóa của hãng nói, "và cũng có thể gửi những hình ảnh như thế qua email đi khắp thế giới. Vì kỹ thuật số cho phép khách hàng của chúng ta sửa chất lượng của ảnh rồi thông qua modem, gửi ảnh đến họ hàng của họ ở năm châu bốn biển. Vậy thì chúng ta có thể vừa là Sony, vừa là Kodak, lại vừa là Federal Express".

Sau khi xem mẩu quảng cáo này, tôi tự nhủ: "Không rõ người của hãng phim Kodak nghĩ gì về điều này?" Sau đó, trên đài, tôi nghe được một quảng cáo của Kodak, tung ra một công nghệ xử lý ảnh trên Internet. Dường như Kodak đang làm ra vẻ đang chuyển hóa thành một công ty máy vi tính đồng thời sản xuất phim. Điều đó lại khiến tôi băn khoăn không hiểu hãng máy tính Dell và Compaq có lo ngại không. Nhưng tôi lại tìm được những quảng cáo của Dell và Compaq: hiện nay họ không chỉ bán máy vi tính. Hiện nay họ đồng thời cung ứng "các giải pháp dùng vi tính" dùng cho việc quản trị doanh nghiệp và sản xuất. Hai hãng này đã tự xưng là các nhà tư vấn kinh doanh, đồng thời cung ứng máy vi tính. Thật vậy các quảng cáo của Compaq không đơn thuần có hình ảnh chiếc máy tính, mà thường có lời tuyên truyền: "Compaq – Câu trả lời tốt hơn". Điều đó khiến tôi liên tưởng đến mấy người bạn làm việc trong hãng tư vấn Pricewaterhouse Coopers. Tôi đã hỏi xem họ có lo lắng chuyện hãng Compaq nhảy vào lĩnh vực tư vấn hay không? Bạn tôi nói họ chỉ lo lắng việc Goldman Sachs, ngân hàng đầu tư nay đang giới thiệu với khách hàng các giải pháp tiết kiệm tiền đóng thuế bằng cách sử dụng các phương pháp kinh doanh thay thế để chịu mức thuế thấp hơn. Pricewaterhouse Coopers hiện đang lo lắng các ngân hàng đầu tư nhảy vào lĩnh vực tư vấn thuế vụ. Bạn tôi gợi ý tôi nên đọc thêm về chủ đề này. Tôi bèn tìm đến hiệu sách Borders Books để tìm sách, nhưng vợ tôi nói: chẳng việc gì phải tự thân đến hiệu sách, vì chúng ta đã có Amazon.com – "tiệm sách không biên giới", ở dưới tầng hầm của chúng tôi. Thế là tôi xuống tầng hầm, vào trang web Amazon.com. Tiệm này không những bán sách báo mà còn bán cả CD. Và tôi lại nhủ thầm: "Nhưng bán CD là việc của Sony cơ mà?"

Điều này làm tôi liên tưởng đến việc tiếp thị cuốn sách này. Tôi đến New York để bàn việc bán sách với Farrar, Straus và Gilroux, nhà xuất bản chuyên về loại sách bìa cứng. Tôi ngồi cạnh Mark Gates, một chuyên viên bán hàng của công ty. Khi chúng tôi nói chuyện bán sách báo, và Mark lộ vẽ lo lắng. Vì sao? Anh ta nói: "Tôi vừa đến Brooks Brothers để tìm mua một bộ com-lê. Tôi đến quầy bán com-lê thì thấy ở đó bầy đầy ấn bản cuốn sách mới nhất của Michael Jordan, cuốn *Dành cho những kẻ hâm mộ môn bóng rổ*. Chúng được bầy bán trong quầy quần áo dành cho nam giới. Tôi hỏi quầy trưởng: "Chỗ các ông không phải là nơi bán sách báo. Ông nghĩ thế nào nếu tiệm sách của chúng tôi tổ chức bán com-lê?" Ông ta cười, cũng tỏ vẻ hơi xấu hổ, nhưng sau đó nói với tôi: "Gần đây ông có nhìn vào hóa đơn tiền điện của ông không? Hãng Consolidated Edison đang rao bán sách của Jordan, giảm giá 40% nhân No-el, bạn chỉ cần trả tiền cho họ chung với tiền điện là họ sẽ gửi sách đến!" Tôi cảm thấy tuyệt vọng thực sự. Tôi năm nay 46 tuổi rồi. Tôi muốn làm việc thêm ít nhất là 19 năm nữa. Nhưng tôi không biết có còn tìm thêm được khách hàng trong từng ấy năm hay không. Tôi nghĩ chắc là không. Các đường dây dịch vụ buôn bán giờ đây đang chồng chéo đan xen với nhau".

Tờ *The New York Times* vào thời gian này đăng một hàng tít thực sự gây ấn tượng trong tôi – nói về việc hãng AT&T tung ra một loạt các dịch vụ mới, hàng tít này viết: "AT&T: Thứ gì cũng có" Hình như ngày nay ai ai cũng có thể trở thành một người đa năng và tham gia bất cứ lĩnh vực nào. Ai nấy đều có liên quan và có quyền lợi chồng chéo lẫn nhau.

Chính vì lẽ đó mà ngày nay nạn nhân trước tiên của MIDS chính là những hệ thống nặng nề, trì trệ như

Liên Xô và IBM. Trong một thế giới không có rào cản, những hệ thống như vậy không còn khả năng liên hệ với khách hàng và không thể thích nghi được với tốc độ thay đổi nhanh chóng của thị trường. Nạn nhân tiếp theo chính là những hệ thống có đặc điểm tương tự như hệ thống trung ương chỉ huy lối Xô Viết – những nền kinh tế được nhà nước điều phối chặt chẽ ở châu Mỹ La tinh, hệ thống nhà nước phúc lợi của Canada và Tây Âu và những tổng công ty lớn, chậm biến đổi, đóng ở Bắc Mỹ. Vào cuối thập niên 90, virus MIDS đã chuyển sang Á châu và tấn công vào những nền kinh tế có cơ chế nặng nề do nhà nước điều tiết ở Indonesia, Malaysia, Thái Lan, Trung Quốc và thậm chí cả ở Hàn Quốc và Nhật Bản.

Trao trách nhiệm

Hiện nay chúng ta đang trải qua giai đoạn mới nhất của cuộc tiến hóa chịu ảnh hưởng MIDS. Giờ đây là kỷ nguyên toàn cầu hóa trong đó chính phủ và các công ty đang tự tái cấu trúc để tận dụng ba cuộc cách mạng dân chủ hóa, - hoặc tránh né chúng, để rồi phải chịu những hậu quả nặng nề. Cũng trong giai đoạn này, chúng ta thấy hình thành quá trình dân chủ hóa thứ tư – dân chủ hóa trong hoạch định chính sách và tản quyền đồng thời chia sẻ thông tin. Đó chính là biện pháp để giảm khả năng mắc virus MIDS.

Để hiểu được khái niệm dân chủ hóa hoạch định chính sách-tản quyền-chia sẻ thông tin, mời bạn liên tưởng tới trường hợp Liên Xô, một ví dụ điển hình nhất. Chính quyền Xô Viết tập trung toàn bộ chức năng lãnh đạo vào một bộ phận nhỏ ở trung ương. Toàn bộ

chính sách đều do trung ương quyết định. Trung ương truyền đạt cho bạn những gì bạn được phép nghĩ, hành động, tuân thủ, và chỉ đạo ý thích của bạn. Trung ương quy tụ toàn bộ các đầu mối thông tin – dữ liệu được truyền tới trung ương và chỉ có một nhóm nhỏ đầu não mới biết được bức tranh toàn cảnh. Trung ương chỉ đạo chiến lược – những gì quyết định vận mệnh của đất nước được một nhóm nhỏ quyết định.

Quá trình dân chủ hóa thứ tư – dân chủ hóa việc vạch quyết định và phân quyền, chia thông tin – sẽ giúp cho việc cải cách trung ương và khai thông liên lạc thông tin trên và dưới. Mỗi một đất nước hay một công ty thành đạt đều đã cải tổ bộ máy lãnh đạo của họ theo lối khác nhau chút ít, tùy theo biến động trên thị trường, dân số, địa lý và mức phát triển cụ thể. Hãng máy tính Dell hiện nay tập trung hóa toàn bộ chức năng tài chính kế toán, cung ứng và phân phối sản phẩm dành cho hoạt động ở châu Âu, vào duy nhất một trung tâm đóng ở Ireland. Hãng này tập trung các hoạt động trên không vì mục đích kiểm soát mà vì đòi hỏi tiết kiệm chi phí và tăng cường năng suất hoạt động. Mặt khác Dell giao quyền vạch kế hoạch và chính sách cho nhiều trung tâm và cá nhân có trách nhiệm cung ứng và dịch vụ hàng hóa đóng ở mỗi quốc gia châu Âu, vì những trung tâm này gần với khách hàng nhất và có khả năng thay đổi và phát triển dịch vụ cho đúng ý khách hàng.

Trong giai đoạn toàn cầu hóa nhanh chóng và phức tạp hiện nay, thông tin giúp cho việc hình thành các giải pháp cho khách hàng không nằm ở cơ quan đầu não của các công ty, mà nằm ở vòng ngoài, do chính những cơ sở tiếp thị và buôn bán trực tiếp trên thị trường tiêu thụ. Nếu công ty của bạn không cho phép

những chuyên viên buôn bán và tiếp thị ở vòng ngoài được quyết định và chia sẻ thông tin họ nắm được, thì công ty của bạn sẽ gặp khó khăn. Nhưng Warren Bennis, trong cuốn *Lãnh đạo các tài năng*, đánh giá: "Không có cá nhân nào trong chúng ta thông minh hơn cả nhóm chúng ta cùng hiệp lực".

Xin tóm tắt sự thay đổi này bằng cách hình dung một tấm biển đặt trước mặt mỗi lãnh đạo công ty ở Hoa Kỳ – tấm biển: "Tôi chịu trách nhiệm". Phương châm này được phổ biến trong thời Chiến tranh Lạnh vì khi đó thông tin được truyền lên đầu não, và nhân viên ở dưới chỉ việc ngồi đợi quyết định từ trên xuống. Nhưng ngày nay, các tổng giám đốc tài năng phải là những người hiểu rõ nhiệm vụ của họ là xây dựng chiến lược phát triển, hình thành luật lệ làm việc, phát động phong trào ở các khâu chủ yếu và giành cho các quản đốc ở tuyến đầu – trên thị trường và quan hệ trực tiếp với khách hàng – vạch những quyết định cụ thể của riêng cá nhân họ.

Do đó tấm biển ghi phương châm làm việc của các tổng giám đốc ngày nay không còn là "Tôi chịu trách nhiệm", mà là "Tôi giao trách nhiệm". Tôi, giám đốc, sẽ vạch chiến lược, móc nối mọi người, đưa mọi người vào guồng máy, khởi động guồng máy. Nhưng các bạn, nhân viên, phải thu thập thông tin, chia sẻ thông tin và vạch tất cả các quyết định, nhanh chóng, kịp thời và thích ứng với thị trường.

Robert Shapiro, Chủ tịch Hãng Monsanto là một điển hình của một giám đốc theo trường phái cải tổ đầu não của công ty để phân tán trách nhiệm xuống nhân viên. Đứng không xa khuôn viên, văn phòng của ông diện tích như phòng của người thư ký, giải thích:

"Ngày trước nếu có một sự kiện nào xảy ra đâu đó trên thế giới, chỉ có những nhân viên cấp dưới chứng kiến hay được biết, mà thông thường chỉ có họ mới biết. Họ quan sát được những diễn biến trên thị trường và sự thay đổi trong thị hiếu của khách hàng. Thông tin như vậy được truyền lên trên, thông qua những khâu trung gian, tùy theo mức độ: nếu những người quản lý trung gian không thấy họ bị đe dọa bởi những thông tin như vậy thì họ sẽ chuyển tiếp lên trên nữa; còn nếu cảm thấy quyền lợi cá nhân của họ bị đe dọa thì họ sẽ dấu nhẹm đi. Đặt giả thuyết nếu mọi chuyện trôi chảy, thông tin này được chuyển tới cấp quyết định đi nữa, thì cũng có khi đã trở thành lỗi thời. Hoặc có khi tam sao thất bản. Và tồi tệ hơn, thủ trưởng lại dựa trên những kinh nghiệm và kỹ năng lỗi thời của bản thân để vạch quyết định. Điều này là khả dĩ trong một thế giới mà ai ai cũng làm như vậy, chậm một chút, thiếu nhạy bén một chút cũng không sao. Nhưng cái thế giới đó nay không còn nữa".

"Cho nên điều hiện nay chúng tôi đang làm, là cải tổ bộ máy lãnh đạo của Monsanto", Shapiro nói tiếp: "Chúng tôi không chỉ phân trách nhiệm xuống dưới, cho phép mọi người tự giác quyết định. Cũng không có nghĩa là lãnh đạo ngồi chơi. Lãnh đạo giờ đây phải nhạy bén hơn, thu tập nhân tài và sẵn sàng thích nghi với những thay đổi trên thị trường. Ngày trước, tôi lãnh đạo vì tôi nắm được nhiều thông tin nhất, chính vì thế tôi có được tầm nhìn mà không một ai khác trong công ty có được, chính vì thế tôi vạch quyết định, ai cũng phải nghe. Ngày nay với e-mail, Internet và Intranet, những nhân viên ở tuyến đầu nắm được thậm chí nhiều chuyện hơn tôi. Thậm chí nếu muốn, tôi cũng không che dấu được thông tin

đối với họ. Thành ra hệ thống nào còn muốn chỉ huy, kiểm soát nhân viên hay dân chúng của họ bằng việc hạn chế thông tin, thì rồi đây sẽ thất bại. Giờ đây mọi người đều phải cùng nhau chia sẻ trách nhiệm và cùng hành động. Tôi cảm thấy giờ đây mình phải lắng nghe mọi người nhiều hơn, vì họ có nhiều thông tin hơn và vì thế ý kiến của họ có cơ sở hơn. Giờ đây tôi có thể nói chuyện thật cụ thể với những nhân viên ở tuyến đầu, những người có kinh nghiệm cụ thể với khách hàng. Họ có thể góp ý thẳng với tôi, thay vì phải qua những khâu trung gian và chuyển tiếp... Là lãnh đạo cao nhất của công ty, tôi giờ đây có trách nhiệm đảm bảo cho các giám đốc, quản đốc được huấn luyện đầy đủ về văn hóa, giá trị và chiến lược của công ty, để rồi khi thu thập dữ liệu, họ có những nền tảng cụ thể để đánh giá các định hướng. Huấn luyện những định hướng chiến lược của công ty cho các giám đốc và quản đốc là nhiệm vụ của tôi thời nay".

Bố vợ của tôi là Matthew Bucksbaum là Chủ tịch của General Growth Properties, một công ty địa ốc chuyên xây các chuỗi siêu thị, đã tổ chức thử nghiệm ý đồ cải tổ của Shapiro. Công ty của ông đóng đại bản doanh ở Chicago nhưng quản lý 130 siêu thị ở khắp nước Mỹ. Mỗi siêu thị có một giám đốc, sống tại địa phương. Mỗi năm, các giám đốc họp đại hội với nhau một lần. Trong đại hội năm 1999, Matthew đeo một chiếc khuy áo có dòng chữ "Tôi giao trách nhiệm", và ông tặng cho giám đốc quản trị của mỗi siêu thị một chiếc khuy áo có dòng chữ "Tôi chịu trách nhiệm".

Đó là phương cách của Matthew phòng chống virus MIDS để bức tường Berlin khỏi sập trên đầu ông. Mỗi một công ty đều phải làm điều đó bằng cách của mình.

Tôi đã sưu tập và xin trình bày sau đây ba ví dụ – trường hợp một nông dân bang Minnesota, một tiểu thương ở Baltimore và một chuyên viên Internet.

Gary Wagner, 44 tuổi, cùng hai người anh của mình sở hữu một đồn điền rộng 4.200 mẫu ở thung lũng Red River, bang Minnesota. Vào những năm 90, Gary nhận thấy một điều từ thị trường: hoặc là anh phải tăng cường đầu tư, nâng quy mô sản xuất và mở rộng bán hàng ra toàn cầu, hoặc là anh phải chịu để cho người khác vào nuốt chửng doanh nghiệp của mình. Anh em nhà Wagner không muốn bị nuốt chửng, họ xoay sang tìm biện pháp để cải thiện kỹ thuật. Có lẽ do bố mất sớm và phải bắt đầu quản lý trang trại khi mới 24 tuổi, Gary Wagner trở nên một người thích các ý tưởng mới. Năm 1993, hãng nghiên cứu nông nghiệp Agleader đến gặp và giới thiệu cho anh một công nghệ mới – một máy đo sản lượng lúa mì, dùng microchip, gắn vào máy gặt liên hoàn, có thể đo chính xác sản lượng thóc của từng mét vuông trên ruộng. Đồng thời thiết bị này truyền tín hiệu với một vệ tinh mà từ đó có thể định vị chính xác tọa độ của máy gặt đập của Gary trên mặt đất. Khi so sánh hai thông số nói trên, Gary có thể tính được chính xác sản lượng lúa mì được gặt đập trên mỗi mẫu ruộng.

Phải mất một thời gian thì mới tính toán được như vậy. "Một nhân viên lập trình cùng ngồi với tôi trên máy gặt đập", Gary cho biết, "đã ghi chép các dữ liệu vào máy tính, khi cùng tôi di chuyển trên cánh đồng, sau đó về khách sạn tính toán, rồi lại đến để đi cùng tôi kiểm tra lại". Một khi họ hình thành được một chương trình đo đếm như vậy, thì kết quả thật bõ công.

"Những điều trông thấy thật đáng ngạc nhiên", Gary nói. "Bằng mắt thường thì đúng là ruộng của tôi thửa

nào cũng giống nhau. Nhưng khi đo chính xác thì thấy sự chênh lệch rõ rệt về sản lượng của từng khu vực, tới mức 150 đô-la mỗi mẫu, từ đó suy ra mức lời lãi hay thua lỗ của từng mẫu ruộng. Phát hiện đó đối với tôi quý như vàng. Vì dựa vào đó, mỗi mùa vụ, tôi có thể lựa chọn trồng cấy giống gì. Nhờ vào phương pháp đánh giá bằng vi tính, chúng tôi có thể xác định giống gì sẽ phát triển tốt nhất ở mảnh ruộng nào".

Thời trước, Gary phải hoạt động trong cơ chế nông nghiệp tập trung hóa. Thông tin từ cơ quan chức năng chuyển xuống cho anh. Anh ta mua các giống lúa từ các công ty khác nhau. Các công ty này cung cấp giống dựa theo các thông tin chung chung đánh đồng từ ở mức: đất này thì giống này đất kia thì giống khác. Nay, một khi biết được sự khác nhau của sản lượng trong mỗi khu vực trong trang trại của mình, Gary đã lựa chọn giống thích hợp cụ thể cho từng mẫu ruộng khác nhau trên mảnh đất của anh. Trên thực tế anh đã phân quyền và sử dụng thông tin tùy thuộc vào sự khác nhau về chất đất và sản lượng dự tính trên từng mảnh đất cụ thể của anh. Anh quyết định cụ thể giống lúa, mức nước, mức phân bón thích hợp đến từng mẫu ruộng. Tất cả những thông tin như vậy rồi được tập trung hóa, lưu giữ và được thông báo từ vệ tinh, vì vậy mỗi khi ra ruộng, qua vệ tinh, Gary biết chắc chắn cần bao nhiêu phân bón, độ đạm trong phân là bao nhiêu, nước từng nào là vừa. Điều đó giúp anh tiết kiệm được khá nhiều và tập trung bón thúc, thâm canh tăng vụ – giảm hóa chất trong phân hóa học bảo vệ môi trường và tăng năng suất, làm nặng thêm túi tiền.

"Thay vì phải dùng thông tin chung chung, dựa trên các dự báo theo mức bình quân được đánh giá theo lối

tập trung hóa, chúng tôi đã tìm ra được thông tin và giải pháp cụ thể đi sâu xuống tận công việc trên chất đất của mỗi mẫu ruộng", Gary nói. "Tiền học phí cao nhưng đó là sự đầu tư đúng đắn đối với chúng tôi. Giờ đây thật bõ công. Thực sự mà nói, hiện chúng tôi đang cạnh tranh với mấy anh láng giềng và chúng tôi cần phải có bí quyết. Ai cũng có máy gặt đập liên hoàn, máy cày cấy, cũng dùng chung một nguồn nước và có đất đai, điều phân biệt giữa chúng tôi và người khác đó là chúng tôi có tri thức".

Với tri thức, giờ đây Gary có thể giao việc thật cụ thể cho nhân viên của anh, để tập trung vào xây dựng chiến lược phát triển, mở rộng đất đai để không bị nuốt chửng.

Anh nói, "trước đây, nhân viên khảo sát chất đất chỉ đến lấy mẫu theo lối xác suất rồi kết luận chung. Giờ đây tôi có thể nói cụ thể với họ lấy mẫu ở đâu, so sánh ra sao và đối chiếu với dữ liệu theo dõi từ vệ tinh để kiểm tra đích xác chất lượng thổ nhưỡng. Vậy nếu tôi muốn tìm một khu vực đất thuần chủng cho một giống lúa đặc biệt, tôi sẽ nhờ họ đo đạc chính xác nơi tôi muốn. Tôi có thể chỉ đạo cho họ làm cụ thể, thay vì tự đi mà làm lấy. Con đường duy nhất để phát triển có lãi là phải tăng cường tri thức. Và nếu tôi có thể chứng minh cho nhà băng hiểu những phương pháp cải tiến kỹ thuật của mình thì họ sẽ sẵn sàng hơn trong việc cho tôi vay thêm tiền để đầu tư".

Gary Wagner hiện vẫn là người đi đầu trong phong trào mang tên "trồng cấy chính xác". Đa số láng giềng của anh vẫn còn hồ nghi. "Tôi nghĩ nếu ông già tôi còn sống, ông ta tất sẽ rất quan tâm chuyện cải tiến kỹ thuật. Nhưng chắc ông cũng không bao giờ cho phép

tụi tôi tiến nhanh như vậy", Gary nói. "Hiện tại chỉ có anh em tôi, mà tôi là người chỉ đạo, không có ông sếp lớn nào quanh đây, nên chúng tôi có thể mở mang đầu óc và áp dụng chút ít kỹ thuật mới. Cộng đồng những người làm ăn theo lối trồng cấy chính xác hiện còn rất nhỏ, nhưng chúng tôi liên lạc với nhau qua Internet. Hiện tại chúng tôi lập một chat room để cùng trao đổi kinh nghiệm".

Những gì diễn ra đối với người nông dân bang Minnesota cũng diễn ra đối với, Valley Lighting, Inc., một doanh nghiệp có 35 nhân viên ở Baltimore, do Jerry Portnoy làm chủ.

"Chúng tôi chuyên phân phối các hệ thống đèn và ánh sáng", Portnoy nói với tôi hồi năm 1999. "Chúng tôi cung cấp nguyên liệu cho các cơ sở sản xuất điện dân dụng và các hãng địa ốc chuyên xây dựng các dự án thương mại lớn, trên cơ sở đấu thầu cạnh tranh và thương thuyết. Chúng tôi đấu thầu, thiết kế và hạch toán, làm mọi khâu để cung cấp cho khách hàng với giá cả hợp lý nhất. Và chúng tôi chỉ thành công khi tặng thêm cho khách hàng những dịch vụ đi kèm. Anh có thể hỏi, làm thế nào mà một công ty cấp vật liệu đèn lại gia tăng được dịch vụ? Xin nói là chúng tôi có thể cung cấp những giải pháp cho các hệ thống ánh sáng có giá thành thấp nhất và hợp túi tiền nhất theo đúng đòi hỏi của khách hàng".

Đầu những năm 90, ngay sau khi bức tường Berlin sụp đổ, Portnoy theo dõi thấy thị trường của ngành điện có thay đổi.

"Lúc đó có cảm giác như có người vừa kéo tấm màn cửa sổ để ánh sáng lọt vào, kết thúc một kỷ nguyên tăm tối", anh nói. "Khách hàng của chúng tôi thay đổi

thái độ, trở nên đòi hỏi nhiều hơn; có những người xưa nay chỉ tặc lưỡi là đặt hàng, nay không thấy đến; có người xưa nay chỉ đến gặp chúng tôi, nay lại dở dói đòi các hãng cung cấp phải đấu thầu để lấy hợp đồng. Các nhân viên bán hàng đến nói với tôi, "chúng tôi không thể kiếm được đơn đặt hàng, cạnh tranh khiếp quá, hoặc mỗi khi kiếm được thì lời lãi chẳng ra sao cả". Tôi đã nghĩ, "nguy rồi", nhưng chúng tôi quả thực không hiểu chuyện gì xảy ra. Và như anh nói đó, tường Berlin đang sụp xuống đầu mà chúng tôi không biết".

Trong bối cảnh đó, Portnoy và đối tác của anh quyết định hành động. Họ giành ra 100.000 đô-la, trợ giá cho việc giảm mức lãi sản phẩm xuống còn một nửa. Chẳng hạn nếu một thương vụ đạt được với mức lãi thấp hơn bình thường, thì người bán hàng được chu cấp một khoản bù từ quỹ 100.000 đô-la.

"Điều mà tôi thử nghiệm", Portnoy nói, "là đo đếm xem chúng tôi có thể cắt ngân sách và tăng năng lực kinh doanh đến mức nào. Thêm nữa chúng tôi dò xem thị trường đang biến đổi ra sao. Thực hiện những hợp đồng mới với mức giá thành thấp hơn, chúng tôi có khả năng mua nguyên liệu thô, sản xuất với hiệu suất cao hơn và cung cấp dịch vụ cho khách hàng, giảm giá nhưng vẫn có lãi. Và một điều lý thú đã xảy ra. Bộ phận sản xuất của chúng tôi hoạt động tốt hơn, vẫn đáp ứng được các hợp đồng, với doanh thu không thay đổi và không cần phải động đến khoản tiền nào trong quỹ trợ giá. Họ duy trì được lòng tự trọng của mình, không ai muốn bị phải trợ giá. Họ phải làm việc nhiều hơn để đảm bảo hiệu quả sản xuất như trước, và nhiều người trong bọn họ có khả năng làm được điều đó. Tuy vậy, khách hàng tiếp tục trở nên khó tính hơn trước nhiều và nhiều khi khiến chúng tôi

phải đau đầu. Sau thập niên 80, ai trong chúng tôi cũng nghĩ mình là thiên tài, nhưng bỗng nhiên, bung!! Khách hàng coi chúng tôi chỉ là một thứ dịch vụ cung cấp hàng hóa thông thường. Chúng tôi tiếp tục cải tiến, nhưng khách hàng không lấy thế mà hàm ơn. Họ nói, "dịch vụ tốt, nhưng rồi sao nữa?" Họ là những người bỏ tiền ra, nên bao giờ cũng đi tìm những nơi giá rẻ nhất. Toàn bộ ngành xây dựng trở thành một thứ hàng hóa, không ai trong đó còn được hỗ trợ và bao cấp. Vào thời gian giữa thập niên 90, nhân viên bán hàng phàn nàn rằng họ phải chịu mất một số khách hàng truyền thống. Họ phải đấu thầu rất nhiều nơi, tăng cường khá nhiều dịch vụ, để có thể thu hút và giữ được khách, và kiếm được cùng một mức lợi nhuận. Chính vì thế họ không còn nhiều thời gian để nghiên cứu các hạng mục công việc và khai thác chính xác khả năng lời lãi trong từng hợp đồng. Và xin nhớ cho, bí quyết của việc đấu thầu là nắm được thông tin và có tri thức dồi dào. Càng hiểu thêm được ngóc ngách của từng công việc, bạn càng có thêm khả năng tiết kiệm và đảm bảo được mức lãi suất khiến bạn có thể tồn tại".

Năm 1994, công ty Valley Lighting chưa đến nỗi lỗ, nhưng đạt mức lãi thấp hơn trước nhiều. MIDS đã xuất hiện. Rõ ràng các quá trình dân chủ hóa tài chính, thông tin và công nghệ đã làm thay đổi cơ bản môi trường kinh doanh của công ty và biến nhiều khu vực dịch vụ truyền thống thành các loại hàng hóa.

"Tôi quan sát và nhận ra rằng từ trước đến lúc đó, chúng tôi hoạt động trong một môi trường thiếu thốn thông tin", Portnoy cho biết. "Chúng tôi không có đủ thông tin và tri thức để tồn tại trong thị trường mới mẻ đó. Xưa nay, bao giờ chúng tôi cũng đảm bảo cung cấp cho khách hàng mức giá trị cao hơn là mức giá thành họ

phải thanh toán. Trong tình thế hạn chế về tài chính ngày nay, nếu chúng tôi đảm bảo cung cấp 90 phần trăm đòi hỏi của khách với giá thành là 70 phần trăm, thì có thể cạnh với đối thủ – những người chỉ cung cấp 70 phần trăm đòi hỏi của khách mà vẫn lấy giá là 70 phần trăm. Như thế chúng tôi có thể tồn tại. Tôi hiểu rằng cần phải duy trì khả năng đó trong môi trường mới".

Và công ty này tiến hành cải tổ thực sự. Portnoy thuê một nhà tư vấn điện toán 20.000 đô-la để tìm một loại phần mềm trên thị trường để giúp cho việc quản trị và hoạt động của công ty nhanh chóng và thông minh hơn, khiến duy trì được giá trị gia tăng trong dịch vụ với khách hàng và chống lại khả năng bị biến thành một thứ hàng hóa.

"Sau khoảng một năm tìm kiếm, chúng tôi không tìm ra một chương trình phần mềm nào đáp ứng được 50 phần trăm nhu cầu của mình. Chúng tôi quyết định tự viết phần mềm riêng cho mình", Portnoy giải thích. "Tôi không biết gì về viết chương trình điện toán. Nhưng hai nhân viên chủ chốt của tôi đã tự học được công nghệ đó. Từ mức nghiệp dư, họ trở nên say mê chế tạo phần mềm. Tôi đã thuê một lập trình viên chuyên nghiệp, người đã hợp tác cùng nhân viên của tôi, cho ra đời một chương trình điện toán phục vụ chính xác những đòi hỏi và theo hướng chiến lược của công ty. Tôi không biết làm sao họ làm được việc đó; việc của tôi chỉ là duyệt chi tiền cho họ hoạt động – đó là một nhiệm vụ nặng nề. Toàn bộ chi phí vào khoảng 350.000 đô-la. Nhưng nó đã cứu công ty của tôi. Chương trình điện toán mới cho phép nhân viên bán hàng và tài vụ hiểu thấu được ngóc ngách của từng hạng mục công việc, từ đó họ thiết kế và viết các tài liệu đấu thầu nhanh chóng hơn và hiệu quả hơn. Quy trình đơn

giản hóa khiến họ chỉ việc điền vào một bộ mẫu hồ sơ có sẵn, tiết kiệm được thời gian. Quan trọng hơn, toàn bộ hệ thống mang tính tương tác và chuyển tiếp, trong đó khâu báo giá tự động chuyển thành hóa đơn bán hàng và lệnh xuất hàng cũng như khâu bảo trì. Tất cả những dữ liệu đó có thể đồng thời xuất hiện trên màn hình, giúp các nhân viên không phải lần giở từng khâu, ngược trở về trước để dò và kiểm tra. Một dữ liệu nhất định, một khi được nạp vào máy sẽ được dùng một cách nhất quán cho nhiều dự án. Ban đầu chúng tôi chỉ có những máy vi tính hoạt động độc lập. Nay chúng tôi có hệ thống các máy quy tụ thành mạng tích hợp. Trong sáu tháng đầu năm 1998, doanh thu và lãi của chúng tôi tăng 33 phần trăm, với số lượng nhân viên không đổi. Nếu cùng một số lượng nhân viên không đổi mà tăng lãi được một phần ba, thì khi tăng cường nhân viên, mức lãi sẽ lên cao hơn và doanh nghiệp sẽ được mở rộng. Trong khung cảnh cạnh tranh cá lớn nuốt cá bé như hiện nay thì doanh nghiệp của bạn phải lớn, nhanh nhẹn và giàu tri thức hơn đối thủ, thì mới mong thành công. Không rõ có giữ được như vậy vĩnh viễn không, nhưng tôi biết một điều, tôi đang tồn tại, cho đến một ngày nào đó có người nào phát triển hơn tôi".

Như thế thì chức năng của tổng giám đốc thay đổi ra sao? Tôi hỏi Portnoy.

"Thành thực mà nói thì nay hiểu biết của tôi về tình hình kém hơn trước, nhưng điều đó không phải là trở ngại. Tôi giao trách nhiệm cho người của mình. Họ quyết định nhiều hơn và họ nắm được nhiều thông tin hơn. Nhân viên bán hàng của tôi không hưởng theo hoa hồng. Họ phối hợp thành một đội hình, họ hợp tác, cùng làm việc và không phải cạnh tranh đấu đá chống nhau. Họ biết là nếu công ty làm ra tiền, thì họ sẽ có thu nhập.

Đó là điều khiến họ chia sẻ thông tin nhanh nhạy hơn với nhau. Ai trong số họ cũng trau dồi thêm thông tin và chính vì thế, họ có nhiều thẩm quyền hơn. Họ có thể cùng nhau bàn bạc xem gói thầu nào đáng theo đuổi và khả năng thắng lợi ra sao, gói thầu nào thu lãi cao và gói nào dễ hoàn thiện. Và quan trọng hơn là từ khi có chương trình máy tính mới, ai ai cũng có thời gian suy nghĩ và nghiên cứu, thay vì suốt ngày cứ phải tính toán tỷ mẩn, dò đi xét lại. Họ có thể quản trị được công việc, thay vì công việc quản trị bản thân họ. Công ty tôi hiện giống như một tập hợp các doanh nghiệp cá nhân trong đó ai cũng có quyền quyết định. Công việc của tôi hiện nay là giúp đỡ cho các nhân viên cùng nhau làm việc, giúp đỡ họ, trang bị cho họ và để họ làm theo cung cách hiệu quả nhất".

Trách nhiệm khởi đầu từ đó.

Câu chuyện sau cùng. Chiến lược tồn tại sau khi tường Berlin sụp đổ – điều bạn sẽ nghe rất nhiều trong những năm tới – có thể được tóm tắt bằng một quảng cáo năm 1999 của Tổng Công ty Tin học. Đầu đề của quảng cáo là: "Bạn chờ đợi thương mại điện tử đến bao giờ?" Nội dung của mẩu quảng cáo là: "Trong mỗi doanh nghiệp đều tiềm ẩn một cơ hội thương mại điện tử. Khả năng chuyển động nhanh hơn và tiến xa hơn. Khả năng giúp khai thác những thời cơ mới trong nền kinh tế điện tử. Nếu chần chừ quá lâu, bạn sẽ để mất đi cơ hội đó".

Trong những năm 80, Internet là điều khá mới mẻ. Đến những năm 90, nó trở thành một công nghệ thật hữu dụng. Và tới thời điểm thiên niên kỷ mới, Internet trở thành điều thiết yếu trong công việc làm ăn. Chính vì thế vào năm 2000, Phố Wall căn vặn các công ty với câu hỏi: hệ số IQ của quý vị là gì? Chỉ số Internet, chứ không phải

chỉ số thông minh, của quý vị là bao nhiêu? Quý vị có hiểu rằng Internet không phải là một thứ đồ chơi, một khúc ruột thừa trong hoạt động doanh nghiệp? Hay đó chính là một công cụ không thể thiếu được, giúp cho quý vị giao dịch với khách hàng, nhà cung ứng vật liệu và các công ty hữu quan khác? Alan Greenspan nói nhờ có Internet, các công ty có thể nắm được nhanh chóng thông tin về những thay đổi của thị hiếu khách hàng trên thương trường thời nay, về tình trạng cung cấp vật tư và kỹ thuật và tình trạng sản phẩm trong các dây chuyền sản xuất. Điều đó khiến các nhà sản xuất có thể nhanh chóng thanh lý các loại sản phẩm kém giá trị, gạt bỏ các loại thiết bị không cần thiết, tăng cường tri thức cho công nhân để họ cải tiến sản phẩm đáp ứng từng khía cạnh chi tiết trong thị hiếu của khách hàng. Khi ngày càng có thêm các công ty nhận thức được điều đó thì một ngành nghề mới xuất hiện. Tôi xin gọi đó là nghề bác sĩ Internet. Những bác sĩ đó có tư cách như Tổng công ty Tin học. Họ là đội ngũ những nhân viên cấp cứu, để các tổng giám đốc các công ty gọi đến than phiền: "Trời ơi, Internet là gì vậy? Nó tác động thế nào đến doanh nghiệp của tôi và làm thế nào tôi có thể ứng phó bây giờ?"

Alan S. Cohen là một trong những bác sĩ Internet đầu tiên. Trong lĩnh vực Internet, ông ta có vai trò tương tự bậc thầy Hippocrates trong ngành y. Ông đứng đầu một đội ngũ quản trị, chữa trị những trục trặc trên mạng cho các khách hàng ngành viễn thông của Cisco Systems, hãng máy tính xây dựng mạng Internet cũng như tự phát triển dựa vào mạng lưới Internet. Khi một công ty gọi số "911 – xin được cấp cứu", Cisco cử Alan Cohen đến để "chẩn đoán và bốc thuốc" điều trị mạng Internet của công ty đó. Ông nói trong khi thị trường để bán sản phẩm

Internet thật là lớn, thì có một thị trường lớn hơn nhiều, dành cho việc đào tạo và tư vấn cho các công ty cách sử dụng thật hiệu quả Internet trong những khâu như giao dịch với khách hàng, nhà cung cấp sản phẩm và quản trị nội bộ.

"Động lực đầu tiên khiến tổng giám đốc của một công ty gọi bác sĩ Internet là sự hoang mang – họ lo sợ rằng thương mại điện tử đe dọa mô hình làm ăn của họ", Cohen nói. "Tôi là một bác sĩ Internet. Thứ bác sĩ có thể tư vấn cho bạn trong một vài mức độ. Bác sĩ tồi chỉ chuyên nhằm vào hiện tượng ngoại khoa. Bác sĩ giỏi thường nhìn vào tận gốc rễ. Thỉnh thoảng một công ty gọi đến nói với chúng tôi: "Chúng tôi làm ăn còn yếu kém. Chúng tôi muốn dùng Internet để bán được thêm nhiều hàng hóa. Hãy giúp đỡ". Điều đầu tiên tôi nói với họ là "Lý do bạn làm ăn yếu kém, không bán được hàng trên mạng chưa hẳn là do bạn không có một chiến lược bán lẻ trên Internet đúng đắn. Hãy đặt chuyện thương mại điện tử sang một bên đã. Dường như nhân lực của bạn làm ăn chưa hữu hiệu. Hình quan hệ giữa bạn và các hãng cung cấp chưa được lành mạnh cho lắm. Trước hết bạn cần có Internet để khắc phục những trở ngại như vậy. Sau đó chúng ta sẽ nói chuyện thương mại điện tử".

"Phần nhiều giám đốc các công ty tìm đến chúng tôi là những người không nhận thấy Internet hay công nghệ thông tin chính là cốt lõi của doanh nghiệp của họ", Cohen nói tiếp. "Các công ty thường bị chia làm hai phần – phần sản xuất và bán sản phẩm, và phần còn lại thuộc những khâu khác, trong đó thông thường bao gồm bộ phận sử dụng Internet và công nghệ thông tin, riêng rẽ, không gắn với khâu sản xuất và bán hàng. Trong nhiều công ty, chức năng CIO [Trưởng bộ phận thông

tin] được hiểu ngầm là mang ý nghĩa ngồi chơi xơi nước. Công nghệ thông tin thường được mệnh danh là "chi phí", và "chi phí", theo thói thường, bao giờ cũng cần được giảm bớt. Tại Cisco, chúng tôi đặt ra một trường phái mới và khuyến khích người khác học theo. Khi có cú điện thoại cấp cứu 911 đến, chúng tôi trước hết sẽ giải thích với khách hàng một số hướng giải quyết. Tôi xin liệt kê như sau:

"Quy luật thứ nhất: Để thành công trong thương mại điện tử, chính quý vị phải là một doanh nghiệp điện tử. Quý vị không thể đem gắn Internet vào bất cứ bức tường nào ở đâu đó. Internet phải thâm nhập vào bất cứ lĩnh vực nào mà quý vị đang hoạt động. Trước hết là loại bỏ việc sử dụng giấy má. Xin lỗi, không dùng giấy má. Nếu muốn liên lạc với tôi thì xin hãy dùng email và Internet, không viết trên giấy. Cisco hiện bán phần lớn sản phẩm của mình trên mạng. Khách hàng vào trang của Cisco để đặt hàng trực tiếp, như thế tránh được nhiều lỗi thông tin: xảy ra khi khách hàng phải sao chép lại giấy tờ của người khác. Một khi thông tin đã được nạp vào hệ thống, không ai vào để sửa, chúng sẽ đến thẳng bộ phận cung ứng, đến thẳng nhà máy. Những nhân viên của Cisco vốn dĩ phải đánh máy, nạp thông tin từ khách hàng, nay không cần phải làm thế, họ có thêm thời gian tiếp xúc, trao đổi và góp ý với khách hàng cũng như tiếp thụ nhu cầu của khách. Các nhà cung cấp của Cisco cũng nắm được thông tin của khách hàng, nhờ đó họ chuyển đầy đủ nguyên liệu trực tiếp đến các nhà máy của Cisco, điều đó giúp tránh tình trạng thừa thãi nguyên vật liệu. Cisco cũng đưa lên website của mình các thông tin và dịch vụ tư vấn cho khách hàng – khách hàng như vậy được tư vấn để tự giải quyết những trục trặc giản đơn và kỹ sư của Cisco được giải phóng và tập trung vào những vấn đề phức tạp hơn

và vào khâu bảo trì sản phẩm hậu mãi. Tất cả nhằm tiết kiệm thời gian, tránh những khâu vô hiệu quả".

"Cisco cũng nạp toàn bộ hồ sơ lương, thưởng và chi phí cho nhân viên lên mạng, nhờ đó, chỉ trong vòng chưa tới một phút, nhân viên của hãng có thể truy thu tiền công tác và tra cứu lương thưởng của họ đạt được. Nhân viên của hãng được truy lĩnh tiền công tác chỉ hai ngày sau khi nạp hồ sơ trên mạng nội bộ. Vừa rồi chúng tôi vừa sáp nhập thêm được một công ty mới. Khi đó, chúng tôi cử một đoàn đến thăm công ty này. Khi về, chúng tôi mô tả công ty và kế hoạch mua sáp nhập trên email cho các quản đốc của hãng, và đưa ra quyết định cuối cùng trong cuộc họp ban lãnh đạo. Cisco đạt được chiến lược như thế cũng vì khi mới thành lập công ty phát triển nhanh quá, không tuyển kịp nhân lực. Chúng tôi đã chuyển dần từng khâu kinh doanh lên mạng, thực hành tự động hóa, và Internet/Intranet là nơi khách hàng, nhà cung ứng vật liệu, cơ quan tuyển dụng, nhân viên bán hàng và các kỹ sư có thể lấy thông tin và trực tiếp giao dịch. Và như vậy, chúng tôi không dùng đến giấy má nữa".

Cisco là công ty có hệ liên lạc nội bộ chặt chẽ bằng mạng điện toán giữa các khâu quản lý, sản xuất, kế toán và bán hàng. Họ không cần phải chờ đến thời điểm cuối mỗi quý để biết được khuynh hướng và thực tế hoạt động của công ty, hay mức lãi lỗ của từng phòng ban. Liên hệ chặt chẽ đến mức bất cứ thời điểm nào và trong vòng một giờ đồng hồ họ có thể kiểm toán và hạch toán toàn bộ hoạt động của hãng.

Quy luật thứ hai, Cohen cho biết, là: Biến tổng giám đốc thành một nhà truyền giáo của thế giới Internet. Hãy khiến ông ta hay bà ta chịu trách nhiệm về sự thành công của thương mại điện tử trong công ty của

bạn. Người ta ai ai cũng lắng nghe sếp của họ. Nhưng trong hoàn cảnh này, nếu vị sếp này không gắn bó với Internet và thương mại điện tử thì chẳng cần ai phải đoái hoài đến ông/bà ta làm gì. Jack Welch của hãng General Electric là người đặt hạn cho các giám đốc của ông phải xây dựng cho được chiến lược sử dụng Internet. Lệnh này đi từ trên xuống, mang tính bắt buộc, cũng vì một nỗi lo là rồi đây Internet sẽ ảnh hưởng như thế nào đối với các doanh nghiệp. Hơn nữa, thay đổi trong lãnh đạo doanh nghiệp là yếu tố chính, dẫn tới thay đổi bản chất và nội dung doanh nghiệp. "Là một bác sĩ Internet, khi tiếp xúc với các công ty khách hàng, tôi thường phát hiện ra những nhân tố muốn cải tổ, muốn gắn thành công trong bước đường công danh của anh ta trong công ty với thương mại điện tử", Cohen nói. "Nếu có ông chủ công ty nào nói, "Hãy giúp chúng tôi để giải quyết cho xong cái vụ Internet này, để tôi còn giữ ghế", thì đó không phải là người chúng tôi muốn giúp đỡ. Chúng tôi muốn thấy những con người dám chịu chơi đến cùng, tạo ra một khuynh hướng năng động và thay đổi toàn cục trong công ty của mình".

"Quy luật thứ ba là: Công khai hóa thông tin. Hãy cho phép mọi người vào tìm hiểu bất cứ thông tin gì vào bất cứ lúc nào. Bạn cần có đạo luật tự do thông tin áp dụng trong các công ty để nhân viên, nhà cung cấp và khách hàng vào truy cập. Một khi khách hàng vào truy cập nguồn hàng và hồ sơ rồi đặt hàng cho họ, chính họ sẽ tiết kiệm thời gian và tăng cường hiệu quả làm ăn của hãng. Đa phần, khách hàng chính là người viết được đơn đặt hàng chính xác nhất. Khách hàng vào trang của chúng tôi có thể tìm ngay được thông tin và thông số họ cần. Không những mua hàng của chúng tôi, khách hàng còn có dịp nhận xét về chất lượng, cung cách phục vụ.

Chúng tôi học thêm được từ đó và những khách hàng tiềm năng cũng có được những thông tin như vậy.

"Quy luật thứ tư: Huấn luyện và khuyến khích khách hàng và nhân viên luôn truy cập trang web của công ty. Mỗi khi có một khách hàng gọi điện đến hãng, tổng đài của chúng tôi sẽ gợi ý, "quý vị có biết rằng có thể tìm thấy nhiều giải đáp cho thắc mắc của quý vị, thậm chí giải đáp cho câu hỏi vừa rồi trên trang mạng của chúng tôi mà không cần phải xếp hàng chờ đợi để gặp nhân viên?" Chúng tôi cũng đã thiết lập một trường đại học trên mạng để đào tạo nhân viên và khách hàng cũng như nâng cấp các kỹ năng của nhân viên công ty. Những người muốn xin việc chỗ chúng tôi đều có thể vào các trang này để hiểu biết thêm về công ty". Càng có thêm những lớp học thông thường biến thành các khóa học trên mạng, càng có thêm khách hàng truy cập lấy thông tin và tự khắc phục khó khăn thay vì phải đợi nói chuyện với nhân viên của hãng, thì Cisco càng thu hút thêm nhiều khách hàng và hoạt động với chi phí thấp hơn trước nhiều".

Quả như vậy, Cohen nói, "Chúng tôi đã cải cách chế độ thưởng nhân viên trong hãng bằng cách giao chỉ tiêu là mỗi trưởng phòng phải chứng minh rằng mỗi năm, họ phục vụ nhiều khách hàng hơn với số lượng nhân viên ít hơn trước – và cách duy nhất để làm điều đó, chính là tận dụng Internet. Ngày nay, khoảng 80 phần trăm thắc mắc của khách hàng và các nhà cung cấp được giải đáp qua mạng. Do vậy, chúng tôi thu hút được nhiều thương vụ hơn, với số nhân viên hỗ trợ kỹ thuật giảm đi. Thêm nữa, đa số những bạn hàng của Cisco giao dịch với hãng qua Internet. Nếu quý vị muốn bán những mặt hàng đơn giản như giấy vệ sinh hay máy tính, quý vị phải có danh mục mặt hàng, catalogues cập nhật trong trang mạng thu mua

của chúng tôi và chỉ một cú nháy chuột, chúng tôi có thể so sánh giá cả và bấm một nút nữa chúng tôi có thể đặt hàng. Chúng tôi không mang vác catalogue như trước kia nữa, vì, không dùng đến giấy tờ. Quý vị không thể liên lạc với tôi trên giấy trắng mực đen nữa."

Một khi một công ty đã tiến hành áp dụng chiến lược Internet, nhóm của Cohen sẽ xây dựng một loạt các thử nghiệm kiểm tra chất lượng. Ông ta gọi đó là "thí nghiệm xác định thành phần Cholesterol của thương mại điện tử," – đo đếm khả năng ứng dụng mạng của doanh nghiệp đó. "Sau đó một năm, chúng tôi sẽ đo những thay đổi trong cấu trúc hoạt động của doanh nghiệp," ông nói. " Ví dụ, hiệu suất lao động của mỗi nhân viên tăng bao nhiêu? Hiệu suất của cùng một nhóm nhân viên tăng bao nhiêu? Đối với Cisco, chúng tôi tính được đã tiết kiệm khoảng 1,5 tỷ đô-la trong thời gian 1996-99 thông qua phương pháp đưa mọi dịch vụ lên Internet. Đánh giá của khách hàng về chuyện cải tiến dịch vụ ra sao? Khách hàng có nhận thấy rằng họ giao dịch với công ty qua Internet thường xuyên hơn và họ thích hơn không? Công ty có khả năng giảm chi phí vận chuyển hàng và vật liệu do đã công khai hóa thông tin với khách hàng và các nhà cung cấp vật tư? Liệu Internet đã giúp khách hàng đặt hàng dễ dàng hơn và nhờ đó, cùng một khách hàng nhưng đã đặt hàng nhiều hơn? Nhân viên bán hàng tăng năng suất bao nhiêu? Và sau cùng, nhân viên công ty cải thiện đời sống và trị giá của công ty tăng bao nhiêu? Thị trường đánh giá chất lượng công ty thay đổi do ứng dụng chiến lược Internet như thế nào?"

Nói một cách khác, thị trường đánh giá ra sao về chiến lược phát triển phòng chống hậu quả của việc bức tường Berlin sụp đổ ra sao?

Nói đơn giản hơn, cố gắng tồn tại trong thời hậu tường Berlin chính là điều mà chính phủ Trung Quốc đang thực thi, thông qua các cuộc bầu cử cấp làng bản, dẫu cho phân nửa số lượng chỉ mang tính hình thức. Bắc Kinh cũng đang cố bàn giao trách nhiệm và quyền quyết định xuống cấp địa phương bởi họ đã hiểu rằng đó là cách duy nhất để giải quyết những vấn nạn kinh tế ở vùng nông thôn. Họ muốn dân bản làng tự bầu ra người của họ và đưa ra những quyết định thiết thân với họ. Lãnh đạo Trung Quốc hy vọng tuyển cử ở địa phương cho ra đời được tầng lớp lãnh đạo tốt hơn, những người hiểu biết hơn về thực trạng nông thôn, và có thể tận dụng nguồn lực tại chỗ, để lý tưởng nhất là tự xây dựng thành công kinh tế nông thôn. Đó là phương pháp tản quyền và phân chia trách nhiệm vạch chính sách trong lĩnh vực kinh tế, chứ không phải trong lĩnh vực chính trị.

Tổ chức bầu cử địa phương sẽ không đủ để khiến kinh tế Trung Quốc phát triển theo tốc độ chính phủ nước này mong muốn. Họ cần xúc tiến nhiều hơn các bước tản quyền. Nhưng tôi chắc rằng đó là những bước cần thiết ban đầu, những người dân bản tôi gặp cũng tin như vậy.

Và hình như tôi chưa nói cho bạn hay ai là người đã thắng trong cuộc bầu cử ở làng Gujialingzi nói ở đầu chương sách này. Chúng tôi đã ngồi chờ hàng tiếng đồng hồ, chờ kiểm phiếu trong một trường học. Tôi không bao giờ quên hình ảnh những nông dân chen chúc ngoài cửa, nhìn qua cửa sổ và quan sát kết quả kiểm phiếu viết bằng phấn trắng trên bảng đen. Dù được phái nữ ủng hộ, Liu Fu, ứng cử viên mới, đã thua, bị người cựu trưởng bản đánh bại. Nhiều người trong số

phóng viên chúng tôi sau đó đã hỏi chuyện Liu Fu. Ông ta nói ông buồn vì đã thất bại nhưng ông đã từng chứng kiến nhiều chuyện tệ hại hơn nhiều. Tệ hại hơn rất nhiều. Trong thời Cách mạng Văn hóa ông đã từng bị đấu tố, nhưng giờ đây, sau 20 năm, ông được quyền tranh cử chức trưởng bản.

Được hỏi, trong Cách mạng Văn hóa, ông có chịu tuyệt vọng không, Liu Fu trả lời bằng một ngạn ngữ Trung Hoa: "Một bàn tay sao che lấp được mặt trời".

Chương 6
Chiếc áo nịt vàng

"Một hai năm nữa, chúng tôi vẫn còn bị ràng buộc nhiều lắm. Chính phủ mới sẽ phải hết sức cẩn thận".

- *Umar Juoro, Cố vấn kinh tế của cựu Thủ tướng Indonesia, B. J. Habibie, miêu tả cho báo* The New York Times *những hạn chế về kinh tế mà chính phủ Indonesia phải tuân thủ, vì nếu nóng vội làm gì đấy, Indonesia sẽ bị IMF và thị trường toàn cầu bóp nát. Tháng 10 năm 1999.*

Trong chuyến đi quan sát bầu cử ở Trung Quốc lần đó, tôi cùng người phiên dịch đi lang thang trong làng Heng Dao và ghé vào thăm nhà một người nông dân đã chuyển làm thợ máy cơ khí. Anh này nuôi ngỗng và lợn ở đằng trước nhà, nhưng trong nhà thì sắm đủ dàn stereo và TV màu. Phiên dịch của tôi, một sinh viên lúc đó đang theo học ở Hoa Kỳ phát hiện ra một điều mà tôi đã không thấy được – không thấy cái loa

công cộng nào gần đấy. Dưới thời Mao Trạch Đông, chính quyền mắc loa vào tận gia đình thuộc các "công xã" (tên đơn vị hành chính thời đó), để tuyên truyền và hướng dẫn chủ trương. Chúng tôi hỏi anh nông dân thế loa cất đi đâu hết rồi?

"Năm ngoái chúng tôi gỡ hết xuống rồi", anh này nói. "Không ai muốn nghe từ những cái loa này nữa. Giờ chúng tôi có dàn máy stereo và TV". Điều người nông dân này không nói ra, đó là việc người dân không cần phải nghe những tuyên truyền của Bắc Kinh nữa. Anh ta biết những tuyên truyền đó rồi. Chúng cũng không phải là những lời dạy của Mao Chủ tịch, mà có nội dung đơn giản hơn nhiều: "Hãy tự thân vận động. Kiếm việc làm. Gửi tiền cho gia đình".

Trước đó vài tháng, tôi ở Thái Lan, quan sát một nền kinh tế tư bản theo lối bè cánh đang suy sụp. Tôi thu xếp để phỏng vấn Sirivat Voravetvuthikun, một tay kinh doanh xây dựng địa ốc bị khánh tận trong thời gian Thái Lan chịu khủng hoảng tài chính. Anh và vợ đã trở thành biểu trưng của hậu quả của khủng hoảng Thái Lan – họ phải xin đi bán bánh mỳ kẹp thịt để sống qua ngày. Từ chỗ giàu có, nay hai vợ chồng phải đi thuê một chỗ trong trung tâm Bangkok, cùng với những người làm cũ của họ dựng một cơ sở bán bánh mì kẹp thịt và giao hàng trên đường phố. Sirivat đến chỗ tôi cổ đeo một hộp đựng thức ăn màu vàng giống như một tay bán rong ở một sân vận động ở Mỹ. Điều tôi nhớ nhất trong buổi phỏng vấn là anh ta không lộ vẻ cay đắng hay tuyệt vọng. Anh nói đất nước Thái Lan đã tự làm hỏng việc. Ai cũng biết thế. Dân chúng giờ đây phải thắt lưng buộc bụng chịu đựng, tiếp tục chương trình và không còn nhiều điều để nói. Tôi hỏi anh ta đã có lúc nào giận dữ hay

không? Có lúc nào muốn đốt công sở của chính phủ không, khi thấy tài sản của mình bị mất mát?

Không, Sirivat giải thích: "Chúng tôi không muốn quay về sống nơi rừng rú, ai cũng muốn có đời sống khá hơn, vậy ai cũng phải làm sao để chủ nghĩa tư bản có hiệu quả, không còn con đường nào khác. Chúng tôi phải tự cải thiện và tuân theo quy luật của thế giới... Chỉ có những người biết cạnh tranh mới tồn tại được. Hiện nay có thể phải cần đến một chính phủ đoàn kết quốc gia vì gánh nặng của mọi người thật là lớn".

Vài tháng sau đó tôi đến dự một buổi thuyết trình tại Washington của Anatoly Chubais, công trình sư của những cuộc cải cách kinh tế và tư nhân hóa của nước Nga mà nay đã thất bại. Chubais sang Hoa Kỳ để kêu gọi lần cuối cùng những trợ giúp tài chính của IMF sang Nga; trong khi đó hạ viện, Viện Duma của nước này, trong đó phần đông là các dân biểu cộng sản, tiếp tục tự sửa lại những điều kiện mà IFM đặt ra khi cho nước Nga vay tiền. Viện Duma thường chụp cho Chubais cái mũ phản quốc và tay sai của nước ngoài do việc ông ta thúc giục đất nước cải tổ sâu sát hơn về kinh tế và định hướng theo thị trường tự do. Tôi hỏi Chubais ông đáp lại những lời chỉ trích đó ra sao và ông trả lời: "OK", tôi nói với họ, "Chubais là một điệp viên của CIA và IMF. Nhưng quý vị có cách nào khác không? Các vị có sáng kiến gì mới không?" Với câu hỏi đó, Chubais nói, chưa bao giờ ông ta nhận được câu trả lời nào cho đàng hoàng vì những người cộng sản không nghĩ ra được điều gì khá dĩ hơn.

Vài tháng sau đó tôi sang Brazil. Ở đó tôi phỏng vấn Fabio Feldmann, một cựu Bộ trưởng Môi trường của vùng Sao Paulo, Dân biểu Quốc hội Brazil, lúc đó đang vận

động tranh cử để trở lại vị trí cũ của ông ở Sao Paulo. Văn phòng của ông ta lúc đó có rất đông các nhân viên vận động tranh cử, đầy các bích chương khẩu hiệu. Feldmann là người cấp tiến. Tôi hỏi ông ta về bản chất của các tranh cãi chính trị ở nước này hiện tại là gì. Ông ta nói: "Những người cánh tả [duy ý chí] ở Brazil đang bế tắc. Thách thức đối với chính quyền liên bang là tìm thêm công ăn việc làm cho dân chúng. Quý vị phải đồng thời tạo ra và phân phối nguồn thu nhập trong dân chúng. Thế nhưng những người cánh tả đưa ra được chương trình gì mới? Không thấy họ đề nghị làm thế nào để tạo ra thu nhập, mà chỉ thấy họ muốn phân phối thu nhập".

Những câu chuyện trên nói với chúng ta điều gì? Một khi ba quá trình dân chủ hóa đồng thời xuất hiện vào cuối những năm 80, thổi bay những bức tường, chúng cũng thổi bay những lựa chọn mang tính duy ý chí vốn dĩ được dùng để thay thế chủ nghĩa tư bản và thị trường tự do. Người ta từng nói đến những mô hình thay thế cho thị trường tự do và nhất thể hóa toàn cầu, người ta từng đòi hỏi phải có cải tổ, và rằng cần phải có "con đường thứ ba", nhưng giờ đây không thấy những điều đó là khả dĩ. Giờ đây ta thấy rõ sự phân biệt giữa trào lưu ngày nay so với công cuộc toàn cầu hóa lần thứ nhất. Vào thế kỷ 19 cho tới đầu thế kỷ 20 khi cuộc cách mạng công nghiệp và tư bản tài chính hoành hành ở châu Âu và châu Mỹ, nhiều người đã bị sốc khi nghe về cái gọi là sự tàn bạo của chủ nghĩa Darwin và "những cối xay gió của quỷ Satan". Những thế lực đó phá vỡ những trật tự truyền thống, tăng rõ rệt khoảng cách giàu nghèo và dồn nén lên con người biết bao áp lực. Nhưng chúng cũng giúp tăng đến mức chóng mặt mức sống của một tầng lớp đã biết tận dụng thế mạnh của máy móc và công cụ tài chính. Thực tế lúc đó làm sản

sinh ra nhiều tranh cãi và học thuyết, vì người ta muốn tạo những tấm đệm bảo vệ giới thợ thuyền trước những con quỷ tư bản và thị trường tự do. Như Karl Marx và Friedrich Engels đã miêu tả tình cảnh thời đó trong *Tuyên Ngôn của Đảng Cộng Sản*: "Cách mạng hóa thường xuyên trong sản xuất, động chạm thường xuyên tới điều kiện xã hội, xuất hiện bất ổn vĩnh viễn và sự gây rối, tất cả giúp phân biệt cho thấy những đặc điểm của giai cấp tư sản thời mới. Những quan hệ truyền thống với định kiến và tư duy dù cũ kỹ hay đáng tôn kính đều bị quét sạch. Những luồng tư duy mới vừa được sản sinh sẽ nhanh chóng mòn mỏi, thậm chí hóa thạch. Những gì trước đây vững chắc nay bị nung chảy, những gì trước đây là thiêng liêng, nay bị tầm thường hóa, và con người đến lúc đã được đánh thức để nhận thức một cách thực tế hơn về giá trị cuộc sống và những mối quan hệ trong nhân loại".

Khi Chiến tranh Lạnh kết thúc – cùng với sự rạn vỡ của những bức tường bảo vệ nó – những người xưa nay không thích thú gì với mô hình Darwin mà họ cho là tàn bạo, đã không đưa ra được bất cứ lý thuyết nào mới để thay thế cho lý thuyết thị trường tự do. Khi câu hỏi, "hệ thống nào ngày nay là hữu hiệu nhất trong việc tăng cường mức sống?" được đặt ra thì không thấy ai còn bàn cãi ra nữa. Vì câu trả lời duy nhất cho điều đó là: chủ nghĩa tư bản trên nền tảng thị trường tự do. Những hệ thống khác có lẽ đã hữu hiệu hơn trong việc phân chia công bằng và hợp lý hơn các nguồn tài sản, nhưng, khi so sánh với chủ nghĩa tư bản cùng thị trường tự do, thì chúng hoàn toàn thất bại trong việc tạo dựng thêm các nguồn tài sản và thu nhập mới. Và đó là điều con người ta ngày càng thấu hiểu. Vậy nói theo cách duy lý thì ngày nay không còn sự phân biệt riêng rẽ giữa bánh

chocolate hay kẹo dâu hay chanh yên hay chanh cốm. Ngày nay chỉ còn món kẹo vani mang tên thị trường tự do và Bắc Triều Tiên. Ngày nay món kẹo vani mang tên thị trường tự do có nhiều loại, nhiều nhãn hiệu, tùy sở thích của bạn, và theo đó bạn vận dụng nhanh hay chậm mà thôi. Nhưng chung cuộc thì phải chăng bao giờ bạn cũng mong cuộc sống khấm khá hơn, mong một thế giới trong đó không còn rào cản, và như vậy, thị trường tự do chính là tư duy duy nhất hiện hữu. Một con đường. Nhiều tốc độ. Nhưng vẫn duy nhất chỉ một con đường.

Một khi đất nước của bạn nhận thức ra điều đó, khi nó nhận thức được các quy luật về thị trường tự do trong nền kinh tế toàn cầu ngày nay và quyết định tuân thủ, nó sẽ khoác lên mình một thứ tôi tạm gọi là chiếc áo nịt vàng. Chiếc áo đó được dệt bằng loại sợi mang đặc điểm kinh tế và chính trị của thời đại toàn cầu hóa. Toàn cầu hóa có chiếc áo nịt vàng. Nếu đất nước của bạn chưa có thì trước sau cũng sẽ phải may.

Chiếc áo nịt vàng xuất hiện lần đầu tiên vào năm 1979 do Thủ tướng Anh Margaret Thatcher dệt. Bà sẽ đi vào lịch sử như một trong những nhà cách mạng của nửa cuối thế kỷ 20. Chiếc áo của Thatcher sau đó được Tổng thống Hoa Kỳ Ronald Reagan cải tiến trong những năm 80, dệt thêm cho nó những loại sợi mới bền hơn. Và chiếc áo phản ánh thời trang của sự kết thúc Chiến tranh Lạnh, một khi ba cuộc dân chủ hóa thổi bay những thứ thời trang khác và những hàng rào bảo hộ chúng. Những cuộc cách mạng do Thatcher và Reagan tạo dựng xuất hiện khi đa số dân chúng trong hai nền kinh tế chủ yếu của phương Tây (Anh và Mỹ) kết luận rằng sự chỉ đạo trực tiếp nền kinh tế của chính phủ không còn có thể đảm bảo tăng trưởng hữu hiệu nữa. Thatcher và Reagan đã kết hợp, vứt bỏ đi nhiều phần

chủ chốt của quyền lực quản lý kinh tế trực tiếp của nhà nước thuộc trường phái Xã hội Lớn và nền kinh tế Keynes, và trao quyền quyết định cho thị trường tự do.

Để mang chiếc áo đó, một đất nước phải tuân theo, hoặc tỏ ra sẵn sàng tuân theo những luật lệ vàng sau đây: tăng cường khu vực tư nhân thành đầu tàu để tăng trưởng kinh tế, duy trì mức lạm phát thấp, duy trì giá cả ổn định và giảm biên chế, giảm nhẹ bộ máy quan liêu của nhà nước, cân đối ngân sách dẫu không duy trì được thặng dư, thủ tiêu hoặc giảm hàng rào nhập khẩu, bỏ bớt hạn chế đối với đầu tư nước ngoài, bỏ chế độ quota và độc quyền của các ngành nội địa, tăng xuất khẩu, tư nhân hóa khu vực kinh doanh của nhà nước, thả nổi thị trường tài chính, khiến đồng nội tệ được phép hoán chuyển thành ngoại tệ, mở cửa các ngành công nghiệp, thị trường chứng khoán và cổ phần cho nước ngoài sở hữu và đầu tư trực tiếp, thả nổi kinh tế nội địa cho phép cạnh tranh, xóa bỏ tham nhũng, móc ngoặc và bao cấp trong chính phủ, mở cửa hệ thống thông tin và ngân hàng cho khu vực tư nhân vào cạnh tranh và cho phép dân chúng của họ được tự do đầu tư với đồng tiền hưu bổng của họ ở trong nước cũng như ngoài nước. Tất cả những yếu tố trên dệt thành chiếc áo nịt vàng.

Hơi đáng tiếc là chiếc áo đó chỉ có một cỡ. Nên nó sẽ gây khó chịu đối với một số nhóm nhất định trong xã hội và khiến toàn bộ xã hội phải chịu áp lực thường xuyên giảm thiểu cơ cấu kinh tế và tăng hiệu quả hoạt động. Nó nhanh chóng bỏ rơi người ta nếu họ không mang áo, nhưng nó cũng nhanh chóng giúp con người theo kịp đà phát triển, nếu họ chịu đựng mang cho đúng cách. Người ta không còn có thể õng ẹo lựa chọn nên mặc áo cho đẹp, cho ấm hay cho vừa – thời trang năm nay chỉ còn có một chiếc áo đó thôi.

Một khi đất nước của bạn mặc chiếc áo đó lên người thì có hai điều có khuynh hướng xảy ra: kinh tế tăng tiến và chính trị xẹp đi. Có nghĩa là về kinh tế, chiếc áo nịt vàng giúp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và thu nhập bình quân trong dân chúng – thông qua thương mại, đầu tư nước ngoài, tư nhân hóa và việc sử dụng hữu hiệu hơn tài nguyên vật lực của đất nước trước bối cảnh cạnh tranh toàn cầu. Nhưng về mặt chính trị, chiếc áo này thu hẹp khả năng lựa chọn, hạn chế và kiểm soát về chính trị và hoạch định chính sách kinh tế của nhà cầm quyền. Chính vì thế ngày này rất khó phân biệt được sự khác biệt trong chính sách của chính phủ và phái đối lập đưa ra ở những quốc gia đã mặc chiếc áo nịt. Một khi mặc chiếc áo đó lên, chính phủ ở đất nước của bạn chỉ có thể lựa chọn giữa Pepsi và Coca Cola khi hoạch định về chính trị – có thể có chút ít khác biệt trong những khía cạnh nhỏ nhoi, hình thức, một chút đáp ứng truyền thống và văn hóa địa phương... nhưng không bao giờ họ đi ngược hay phủ định được các nguyên lý bằng vàng nói trên. Đối với các chính phủ dù có thuộc những người theo phái dân chủ hay cộng hòa, bảo thủ hay công đảng, phái De Gaulle hay chủ nghĩa xã hội, dân chủ thiên chúa giáo hay dân chủ xã hội – nếu họ không tuân thủ những nguyên tắc chung về quản lý thì nhà đầu tư nước ngoài sẽ rút vốn và ra đi, lãi suất sẽ tăng và trị giá chứng khoán của đất nước sẽ sụt xuống. Cách duy nhất để cử động trong chiếc áo nịt là làm thế nào cho nó giãn ra, và cách duy nhất làm nó giãn ra là người mặc phải lên cân, to béo hơn. Một khi kích cỡ người mặc lớn lên thì số vàng trên chiếc áo sẽ được sản ra nhiều hơn cho xã hội.

Quả nhiên những tranh cãi chính trị trong các quốc gia phát triển ngày nay đã và đang được gói gọn trong

việc làm thế nào để chỉ đưa ra những điều chỉnh về tiểu tiết, tránh những cải tổ lớn. Về kinh tế, giữa quan điểm của Bill Clinton và của đối thủ Bob Dole trong cuộc tranh cử năm 1996, thì sự khác nhau thực sự nằm ở đâu? Không thấy. Clinton nói đại thể: "Chúng ta đang phải mặc chiếc áo nịt vàng, nhưng tôi có một cách giúp chúng ta vá thêm một miếng vào khuỷu tay và nới ở vùng bụng chút ít". Bob Dole thì nói: "Không, không, quý vị không thể nới ở vùng bụng được, giữ cho chặt bụng và thắt chặt thêm ở khuỷu tay". Nói gì thì nói nhưng họ chỉ bàn về cùng một chiếc áo mà cả hai đều không ai không muốn thay thế – và không chỉ có hai vị này làm như vậy. Năm 1997, khi tranh cử chức Thủ tướng Anh, ông Tony Blair cam kết, "Chúng tôi sẽ tiếp tục mặc chiếc áo nịt vàng tương tự như phái bảo thủ, nhưng chúng tôi sẽ đắp thêm vào vùng vai và ngực". Đối thủ của Blair lúc đó là John Major dường như đã đáp lại, "Đừng có động đến sợi tơ nào trên chiếc áo đó. Margaret Thatcher đã may nó chật như vậy thì, lạy Chúa, cứ để thế mà mặc". Chính vì thế Paddy Ashdown, thủ lĩnh đảng Tự do của nước Anh khi quan sát Blair và Major hồi năm 1997 và lắng nghe cương lĩnh của cả hai vị đã phát biểu rằng thực ra chính sách của cả hai bên không khác biệt nhau là mấy. Ashdown nói Blair và Major lúc đó đang tham gia "bơi đồng diễn nghệ thuật".

Trong thời điểm mà các bức tường sụp đổ và chiếc áo nịt vàng trở thành thời trang, đi khắp thế giới tôi đã chứng kiến nhiều những cuộc bơi đồng diễn như vậy. Trước cuộc tuyển cử năm 1998 ở Đức, trong đó Gerhard Schroeder thuộc đảng Dân chủ Xã hội đánh bại Helmut Kohl thuộc Dân chủ Thiên chúa giáo, hãng thông tấn AP đã trích lời Karl-Josef Meiers thuộc Hiệp hội Đối ngoại của Đức nói về hai đối thủ trên: "Quý vị có thể

quên đi những nhãn hiệu Tả hay Hữu. Cả hai đều ngồi cùng một chuyến đò thôi".

Lee Hong Koo được chứng kiến tận mắt chiếc áo nịt vàng khi ông ta đảm đương cương vị Thủ tướng Hàn Quốc khoảng giữa thập niên 90. "Ngày xưa, chúng tôi từng nói, "Lịch sử phán xét điều này điều kia", Lee nói, "giờ đây chúng ta nói "những thế lực thị trường" phán xét và người ta sẽ phải sống và ứng phó với những thế lực đó. Cần có thời gian thì chúng ta mới hiểu. Chúng tôi ban đầu đã không nhận thấy rằng trong kết cục của Chiến tranh Lạnh, thế lực của thị trường đã lên ngôi, đứng trên chính trị. Những vấn đề lớn ngày nay là phải chăng bạn đã có dân chủ, và, phải chăng bạn đã có một nền kinh tế mở chưa? Đó là những câu hỏi lớn. Một khi bạn đã lựa chọn, thì nền chính trị chỉ còn là một điều chỉnh chính trị trong một quỹ đạo khá hạn hẹp trong hệ thống". Lee vốn dĩ trưởng thành trong Đảng Quốc gia của Hàn Quốc cầm quyền qua nhiều năm. Nhưng sau khi kinh tế Hàn Quốc đổ vỡ vào thời điểm 1997-1998 thì đất nước này nhận thấy họ cần phải mặc áo nịt thật sát nữa nếu họ vẫn còn muốn tiếp tục phát triển và thu hút đầu tư nước ngoài. Dân chúng Hàn Quốc đã dẹp đi những loại chính trị gia cổ lỗ và bầu Kim Dae Jung, một nhân vật theo đảng Tự do, suốt đời bênh vực nhân quyền, lên làm Tổng thống. Nhưng chính Kim đã đề xuất Lee sang làm Đại sứ của Hàn Quốc ở Washington. Lee nói với tôi: "Trong quá khứ làm gì có chuyện một người như bản thân tôi, vốn là ứng viên tổng thống rồi là thủ tướng và thủ lĩnh của đảng đối lập với chính phủ mới lại được chính người đứng đầu chính phủ mới, thuộc một đảng khác, tín nhiệm, mời làm đại sứ ở Washington. Tuy nhiên trong tình hình hiện tại, khi mà Hàn Quốc đang muốn vượt khỏi cơn khủng hoảng kinh tế hiện nay, sự khác

biệt về quan điểm của tôi và của Tổng thống Kim không còn mấy ý nghĩa. Chúng tôi không có nhiều lựa chọn". Thế đấy, người Hàn nói "cùng hội cùng thuyền", hay, "bơi đồng diễn" bằng tiếng Hàn như thế nào nhỉ?

Manmohan Singh giữ chức Bộ trưởng Tài chính của Ấn Độ vào năm 1991, khi đất nước này xóa bỏ nền kinh tế chỉ huy, đông cứng kéo dài hàng chục năm, và tự khoác lên chiếc áo nịt vàng. Trong văn phòng của ông ta ở Quốc hội Ấn Độ, năm 1998, Singh kể với tôi cảm giác bất lực của ông khi đất nước bắt đầu đi theo con đường này.

"Chúng tôi được biết rằng sẽ có những lợi điểm khi đất nước được vào khai thác các thị trường tài chính trên thế giới, nhưng khả năng kiểm soát và phân phối của chính phủ sẽ giảm, nếu chúng tôi tiếp tục mở cửa ra bên ngoài. Nếu bạn hoạt động trong một thị trường toàn cầu hóa thì bạn sẽ phải hiểu biết và cọ xát với tính cách của các thế lực khác cùng tham gia trong cuộc chơi – dù bạn có cho rằng người ta đúng hay sai. Bạn sẽ phải trau dồi những hiểu biết đó và sử dụng nhuần nhuyễn trong quá trình vạch chính sách cho riêng bạn... Chúng ta ở trong một thế giới mà số phận của ai ai cũng liên hệ với nhau, nhưng những lo lắng và mong đợi của Ấn Độ chưa được ai đếm xỉa tới. Đó chính là điều khiến mọi người khắc khoải. Nếu bạn thực thi một chính sách hối đoái hay chính sách tiền tệ thì những chính sách của bạn chỉ là một phần tiểu tiết của những gì Alan Greenspan quyết định. Điều đó làm giảm quyền tự do của bạn, thậm chí giảm khả năng tự quyết về tài chính. Trong một thế giới mà tiền vốn lưu hành rộng rãi trên phạm vi quốc tế thì bạn không thể quyết định mức thuế một cách riêng rẽ, khác biệt với mức thuế của các nước khác. Và một khi

nhân công cũng trở nên di động trên phạm vi toàn cầu thì bạn không thể tự quyết riêng rẽ về mức lương và thưởng của họ. Toàn cầu hóa đã giảm khả năng tự quyết của các chính phủ. Tôi có một người bạn ở nước láng giềng, cũng là bộ trưởng tài chính. Cái ngày ông ta được bổ nhiệm, tôi có gọi để chúc mừng. Nhưng ông ta trả lời, "Đừng có mừng cho tôi. Tôi chỉ là một nửa ông bộ trưởng. Nửa kia nằm ở Washington".

Không phải nước nào cũng mang hết chiếc áo nịt lên mình – một số nước mặc nửa chừng (Ấn Độ và Ai Cập). Một số khác mặc lên rồi lại cởi ra (Malaysia và Nga). Một số nước sửa lại chiếc áo cho hợp với bản sắc văn hóa của họ và cởi bớt một số nút (Đức, Nhật Bản và Pháp). Một số nước cho rằng họ có thể cưỡng lại sức nịt chặt của áo khi họ sở hữu những nguồn tài nguyên như dầu lửa chẳng hạn (Iran và Ảrập Xê-út). Một số nước khác rất nghèo và bị cô lập, nơi chính phủ còn có thể buộc dân chúng của họ chịu khổ – họ không mặc cho dân tấm áo nịt vàng, mà chỉ khoác cho họ tấm áo nịt cũ kỹ đơn sơ (Bắc Triều Tiên, Cuba, Sudan và Afghanistan). Nhưng thời gian sẽ trôi đi và áo nịt vàng sẽ dần trở thành điều không thể thiếu đối với bất cứ nước nào.

Thông thường khi tôi nói điều đó với những người dân không phải là người Mỹ, họ thường phản ứng như sau: "Đừng có dạy chúng tôi mặc áo nịt và kết nối vào thị trường toàn cầu. Chúng tôi có văn hóa riêng, giá trị riêng và chúng tôi phát triển kiểu cách và tốc độ riêng. Lý thuyết của anh quá là áp đặt. Tại sao chúng ta lại không cùng ngồi lại với nhau để cùng nhất trí về một mô hình khác, thoải mái hơn?"

Tôi xin đáp lại: "Tôi không nói rằng bạn buộc phải mặc chiếc áo đó. Và nếu những truyền thống văn hóa và

xã hội của bạn đi ngược lại những giá trị là thuộc tính của chiếc áo đó thì tôi xin được hoàn toàn thông cảm. Nhưng tôi xin tuyên bố điều này: Trong hệ thống thị trường toàn cầu ngày nay, thế giới phát triển nhanh và chiếc áo nịt vàng chính là sản phẩm của nhiều thế lực trong lịch sử và về cơ bản đã cải tổ toàn bộ phương pháp chúng ta dùng để liên lạc, để đầu tư và xây dựng tầm nhìn vào thế giới. Nếu muốn đi ngược lại, điều đó tùy ở bạn và vĩnh viễn là việc của bạn. Nhưng nếu bạn nghĩ là có thể đi ngược lại với những trào lưu như hiện nay mà không bị trả một giá càng ngày càng đắt hơn, không phải tự dựng lên những hàng rào ngày càng cao hơn để tự bảo vệ, tự cô lập – thì bạn đã nhầm".

Vì sao: Những trào lưu dân chủ hóa tài chính, công nghệ và thông tin không những đã thổi bay những bức tường bảo vệ những trường phái khác – thổi bay sách đỏ của Mao, những nhà nước phúc lợi phương Tây kiểu cũ và những chế độ tư bản cánh hẩu ở Đông Nam Á. Ba trào lưu dân chủ hóa đó đồng thời mở đường cho một lực lượng mới ra đời trên thế giới – tôi gọi đó là một Bầy Thú Điện Tử

Bầy Thú Điện tử gồm những tay môi giới và buôn chứng khoán, cổ phiếu và các loại tiền tệ trên khắp thế giới. Họ ngồi trước các màn hình máy vi tính, chuyển tiền bằng điện tử qua nhiều thứ quỹ hỗ tương và quỹ hưu trí vào các thị trường tài chính mới nổi. Từ tầng hầm các chung cư, nơi họ ngụ cư, các vị này mua bán chứng khoán thông qua Internet. Trong bầy thú còn có các công ty xuyên quốc gia, hiện đang phân tán các nhà máy của họ trên khắp thế giới, tìm tòi để sử dụng các loại tài nguyên và nguồn nhân lực rẻ nhất. Bầy thú này lớn rất nhanh, tận dụng thành quả của trào lưu dân chủ hóa

tài chính, thông tin và công nghệ – đến mức, ngày nay chúng thay thế dần dần chức năng của các chính phủ trong việc chu cấp vốn đầu tư cho các công ty và các quốc gia. Trên thực tế một khi các quốc gia ngày càng bị buộc phải mặc chiếc áo nịt vàng để cân đối ngân sách, thì nền kinh tế của họ ngày càng bị phụ thuộc vào khả năng cấp vốn của Bầy Thú Điện Tử. Vậy thì để phát triển bền vững, mỗi quốc gia ngày nay không những phải thắt lưng buộc bụng nhưng vừa phải nhập vào bầy thú này. Bầy thú rất khoái chiếc áo nịt vàng, vì chiếc áo này giúp sản sinh ra những luật lệ tự do và thị trường tự do mà chúng rất muốn thấy tồn tại ở mỗi nước. Những nước đã tự giác mặc chiếc áo đó thường được bầy thú thưởng cho những khoản vốn đầu tư lớn. Những nước nào không chấp nhận thì thường bị bầy thú này tránh xa hoặc rút hết tiền đầu tư của chúng về.

Những tổ chức kiểm định mức khả tín về tài chính như Investors Service của Moody, Duff & Phelps Credit Rating Co., và Standard & Poor's (S&P)chính là những tay chân, là nguồn nuôi dưỡng bầy thú điện tử. Những tay chân đó qua lại khắp trên thế giới, mở những cuộc thăm dò ở mỗi quốc gia. Chúng sẽ lên tiếng ầm ĩ, cảnh báo cho bầy thú mỗi khi có một quốc gia cởi bỏ chiếc áo nịt vàng (nhưng nhiều khi Moody's và S&P bị đánh lạc hướng hoặc bị mê mẩn, không kịp báo động cho các nhà đầu tư, như trong trường hợp Đông Nam Á vừa qua).

Quan hệ tương hỗ giữa Bầy Thú Điện Tử, các quốc gia và chiếc áo nịt vàng chính là cốt lõi của cơ chế toàn cầu hóa hiện nay. Tôi nhận thức ra điều này vào tháng 2 năm 1995, trước chuyến thăm của Tổng thống Clinton sang Canada. Lúc đó tôi làm việc ở nhóm

phóng viên Nhà Trắng và để chuẩn bị viết về chuyến đi của Tổng thống, tôi tìm tòi trong số các bài báo trên tờ *Financial Times* và các tờ khác xem người Canada bình luận điều gì về Clinton, con người được mệnh danh là "Sứ giả của hy vọng". Tôi ngạc nhiên vì không thấy họ nói nhiều đến vị Tổng thống, thay vào đó báo chí bình luận rằng chuyến đi này được một "Sứ giả của hãng Moody's" dàn dựng. Lúc đó, Quốc hội Canada đang bàn bạc về ngân sách nhà nước, và một nhóm công tác của hãng Moody's đã sang thăm Ottawa và cảnh cáo Bộ Tài chính và các nhà lập pháp của nước này. Họ nói nếu Canada không giữ được tỷ lệ thâm hụt ngân sách đối với GDP trong tiêu chuẩn quốc tế, thì Moody's sẽ hạ mức khả tín về tài chính của Canada vốn đang là hạng cao nhất AAA, khiến cho chính phủ và bất cứ công ty nào của Canada đều phải chịu lãi suất cao hơn mỗi khi mượn tiền từ nước ngoài. Nêu rõ về điều này, Bộ trưởng Tài chính của Canada đưa ra một tuyên bố: "Quy mô nợ nước ngoài của Canada so với quy mô của nền kinh tế cho thấy Canada trở nên dễ bị tổn thương hơn trên thị trường tài chính toàn cầu. Chúng ta đang chịu những mất mát trên phương diện toàn vẹn về kinh tế". Nhằm vào những người dân Canada còn chưa hiểu rõ vấn đề, Bộ trưởng Tài chính Paul Martin tuyên bố mạnh mẽ hơn: "Chúng ta đang chịu nợ ngập đến cổ rồi". Thực ra Canada không quan tâm nhiều đến vị "sứ giả hy vọng", chính những "sứ giả của Moody's", và Bầy Thú Điện Tử đang được họ chú ý hơn hết.

Bầy thú này từ đâu đến và làm sao chúng lớn nhanh, chóng khỏe như vậy, đến mức đe dọa các quốc gia độc lập ở mức tương tự như các siêu cường thời trước?

Chương 7

Bầy thú điện tử

Tháng 9 năm 1997, Thủ tướng Malaysia, bác sĩ Mahathir Mohamad đã sử dụng cuộc họp của Ngân hàng Thế giới (WB) tại Hồng Kông để lên án những điều xấu xa của toàn cầu hóa. Đó là thời điểm các loại trái phiếu và đồng tiền của Malaysia đang bị các nhà đầu tư ngoại quốc tấn công. Mahathir gọi những nhà buôn tiền tệ là "đồ đê tiện", ông còn kết tội những "Siêu cường" và các nhà tài phiệt như George Soros đã buộc Á châu phải mở cửa những thị trường nội địa, khiến các nhà đầu cơ tài chính toàn cầu tràn vào lũng đoạn trong tư cách đối thủ cạnh tranh. Ông so sánh các thị trường vốn trên toàn cầu với hình ảnh "Một khu rừng rậm nhiệt đới với những con thú hung dữ", và nói bóng gió rằng chúng được một bè đảng Do thái điều khiển. Khi lắng nghe những công kích của Thủ tướng Mahathir, tôi cố gắng tưởng tượng về cách đối đáp của Bộ trưởng Tài chính Hoa Kỳ Robert Rubin, cũng đang ngồi trong cử tọa để nghe ông Mahathir.

Nếu được phép nói thẳng, có lẽ Rubin sẽ phản ứng như sau:

"Xin lỗi ông Mahathir, ông đang sống ở hành tinh nào vậy? Ông nói về chuyện gia nhập toàn cầu hóa cứ như là một lựa chọn vậy. Toàn cầu hóa không phải là một lựa chọn. Đó là một thực tế. Ngày nay chỉ có một thị trường toàn cầu. Và phương pháp duy nhất để ông có thể tăng trưởng và lôi kéo dân chúng của ông phát triển là phải sử dụng các nguồn cổ phần và trái phiếu trên toàn cầu, bằng cách mời các công ty xuyên quốc gia vào làm ăn ở Malaysia và bán sản phẩm từ các nhà máy của ông trên hệ thống thị trường thế giới. Và thực tế cơ bản nhất liên quan đến toàn cầu hóa là: Không có ai lãnh đạo – cả George Soros, lẫn "siêu cường" hay bản thân tôi đều không phải là những người chỉ đạo. Tôi không phải là người đã phát động toàn cầu hóa. Cả tôi và ông đều không thể chặn nó được – nếu không muốn xã hội của ông hay tôi phải trả một giá cực kỳ đắt, và chịu ngưng tăng trưởng. Ông cứ cố tìm người để đổ lỗi, để giúp giảm áp lực ở các thị trường nội địa. Nhưng thưa ông Mahathir, ông không tài nào tìm được ai đâu. Tôi biết điều đó khiến ông khó mà chấp nhận. Giống như việc nói với người ta rằng không có Chúa vậy. Ai cũng như ai, đều tin, muốn tìm và buộc ai đó phải đứng ra chịu trách nhiệm. Nhưng trên thương trường tài chính ngày nay có một bầy thú bao gồm những tay buôn cổ phần và tiền tệ cùng những nhà đầu tư tài chính xuyên quốc gia ẩn danh – họ móc nối với nhau bằng các mạng điện toán và Internet. Và Mahathir, xin ông đừng có vờ lẩn thẩn với tôi. Hai chúng ta đều biết rằng ngân hàng nhà nước của ông đã để mất ba tỷ đô-la trong vụ đầu cơ đồng bảng Anh hồi đầu những năm 90 – nên ông đừng nói thêm những điều xằng bậy, ra vẻ thánh thiện nữa. Bầy Thú Điện Tử không nương tay với bất cứ ai. Chúng không chấp nhận chuyện ai đó có

hoàn cảnh riêng và độc đáo. Luật chơi của bầy thú rất nhất quán – đó là luật chơi dùng chiếc áo nịt vàng. Thưa ông, bầy thú này kiếm ăn ở 180 quốc gia, nên chúng không có thời gian để tìm hiểu tỉ mỉ những đặc điểm của Malaysia đâu. Chúng nhanh chóng quyết định xem ai là người tuân thủ luật chơi, thưởng rất hậu cho những đất nước có hệ thống tài chính minh bạch. Chúng không muốn thấy những sự đột biến gây sửng sốt. Đã nhiều năm, dường như Malaysia tuân thủ luật chơi của chúng và đã thu hút rất nhiều khoản đầu tư trực tiếp từ nước ngoài, giúp cho quý vị nâng thu nhập bình quân trên đầu người từ 350 đô-la lên tới 5000 đô-la trong vòng một hai thập niên. Nhưng đến khi quý vị bắt đầu phá luật lệ bằng cách vay nhiều quá để xây dựng quá mức, thì, e hèm, bầy thú đã bỏ rơi quý vị. Có thực sự cần thiết phải xây hai tòa tháp cao nhất thế giới ở Kuala Lumpur không? Khi xây xong ông đã cho thuê được phân nửa diện tích của chúng chưa? Hình như chưa. Chính vì thế bầy thú đã giận dữ và đè bẹp ông trên đường kiếm ăn của chúng. Năm 1997, chỉ số chứng khoán KLCI (tương tự Dow Jones) của Malaysia đã sụt 48%, và trị giá đồng tiền Malaysia sụt xuống mức thấp nhất trong vòng 26 năm. Khi điều đó xảy ra, ông đừng có mong bầy thú giúp đỡ, rủ lòng thương, ông đừng nên lên án "hội âm mưu của nhóm người Do Thái", ông hãy đứng dậy, phủi quần áo, khoác lên tấm áo nịt vàng, và đi theo con đường bầy thú đã đi. Tất nhiên thật là bất công. Về một số khía cạnh, hình như bầy thú đã dụ ông vào lối cụt: chúng hứa hẹn sẽ cho ông vay ngoại tệ giảm giá, ông đã lấy của chúng, rồi dùng để xây dựng quá nhiều những đập nước, nhà máy và tháp thương mại. Nhưng đó chính là điều đáng lo sợ. Không phải lúc nào bầy thú cũng đúng cả. Thưa ông Mahathir, chúng cũng mắc lỗi. Chúng phản ứng quá tay, tham vọng quá mức. Nhưng nếu những nền móng căn bản của kinh tế và tài

chính của Malaysia là vững chắc, thì bầy thú, cùng tài chính, rồi sẽ quay lại với ông thôi. Bầy thú không ngu ngốc quá lâu đâu. Trước sau chúng đều muốn trợ giúp những ai duy trì được công tác quản lý kinh tế và đất nước một cách đúng đắn. Xin nói, khi còn là một thị trường mới trỗi dậy, với những "bong bóng" trong xây dựng đường sắt, Hoa Kỳ cũng phải trải qua những tình huống bấp bênh như Malaysia hiện nay".

"Ông cần phải kiểm soát tình thế và xây dựng những bước đệm để tránh những cú sốc đầu tư. Hàng ngày tôi theo dõi đường đi của Bầy Thú Điện Tử qua màn hình của hãng Bloomberg để bên bàn làm việc. Thông thường ở những nước có nền dân chủ, người ta bầu cho những chính sách của chính phủ hai hay bốn năm một lần. Nhưng bầy thú này biểu quyết tín nhiệm thường xuyên tới từng phút từng giờ. Bất cứ lúc nào ông cần, bầy thú đều có thể báo cho ông chính xác vị trí của nền kinh tế của ông trong chiếc áo nịt ra sao, chiếc áo vừa hay rộng đối với đất nước của ông. Tôi biết ông nghĩ rằng tôi là một nhân vật hùng mạnh trong tư cách Bộ trưởng Tài chính của Hoa Kỳ. Nhưng thực ra, giống như ông vậy thôi, Mahathir, tôi cũng rất lo và phải đối phó thường xuyên với Bầy Thú Điện Tử. Những thằng ngu trong giới truyền thông thường đưa tôi lên trang nhất của báo chí, cứ làm như tôi thật sự là người đứng mũi chịu sào. Nhưng tôi ngồi đây lo lắng không rõ Quốc hội Mỹ có duyệt cho chính phủ, cho Tổng thống được phép mở rộng ngoại thương hay không – hay chúng tôi bị buộc phải hạn chế ngân sách để rồi bầy thú giận dữ, đạp nát đồng đô-la cũng như chỉ số Dow Jones. Hãy cho tôi được tiết lộ một chút bí mật, Mahathir, đừng nói với ai khác: trên bàn làm việc của tôi không còn máy điện thoại đâu vì tôi hiểu hơn ai hết là: *Không có ai để gọi đến cứu giúp*".

Dẫu bạn có không đồng ý, thì theo tôi, những điều tưởng tượng nói trên là sự thật. Các quốc gia ngày nay sẽ không thể tăng trưởng nếu không nhờ cậy đến Bầy Thú Điện Tử. Chúng cũng không thể tăng trưởng mạnh nếu không tận dụng và khai thác triệt để thế mạnh của bầy thú, tránh được những cú sốc mà bầy thú gây ra. Cũng tương tự như đường dây điện cao thế nối vào căn nhà của bạn vậy. Thông thường đường dây đó giúp sưởi ấm và mang năng lượng vào nhà của bạn. Nhưng nếu bạn không có những hệ thống công tắc và đảm bảo an toàn, và nếu có những đột biến về điện thế, thì bạn có thể bị điện giật, đốt cháy thui.

Bầy Thú Điện Tử được chia làm hai nhóm. Nhóm thứ nhất tôi xin gọi là "Những con thú sừng ngắn". Nhóm này gồm những tay buôn chứng khoán, trái phiếu và tiền tệ. Họ buôn trên khắp thế giới và chuyển tiền rất nhanh chóng từ nơi này đến nơi khác. Nhóm sừng ngắn gồm các tay buôn tiền tệ, các quỹ hưu bổng,hỗ tương, đầu cơ, các công ty bảo hiểm, các phòng giao dịch của nhà băng và các cá nhân đầu tư. Chúng có quy mô cỡ Merrill Lynch cho tới Credit Suisse, tới Fuji Bank hay trang web Charles Schwab nơi mỗi người nếu có một máy vi tính cá nhân và một modem thì đều có thể giao dịch qua mạng từ phòng khách.

Nhóm thứ hai tôi gọi là "Những con thú sừng dài". Chúng là những công ty xuyên quốc gia – những loại như General Electrics, General Motors, IBM, Intel hay Siemens – đang tham gia vào các hoạt động đầu tư trực tiếp, xây dựng nhà máy trên thế giới hoặc tìm ký những hợp đồng sản xuất dài hạn ở nhiều nơi để hợp tác sản xuất hay lắp ráp sản phẩm. Tôi gọi chúng là loại "Sừng dài" vì chúng cần phải cam kết dài hạn hơn mỗi khi

quyết định đầu tư vào một quốc gia. Nhưng thời buổi này chúng vẫn có thể ra hay vào rất nhanh chóng.

Mặc dầu Bầy Thú Điện Tử được sinh ra và lớn lên dưới thời Chiến tranh Lạnh, chúng đã không bị tiêm nhiễm những trì trệ và cản trở của thời đó. Thời đó, phần lớn các quốc gia đều kiểm soát chặt chẽ vốn liếng của mình (ít nhất cho tới những năm 70), cho nên tư bản không thể bị chuyển dời xuyên biên giới một cách nhanh chóng và dễ dàng như trong toàn cầu hóa thời nay. Chiến tranh Lạnh khiến các con thú khó có thể được tập hợp trên toàn thế giới. Trong những nền kinh tế tương đối bị đóng cửa thuộc thời điểm trước những năm 70, chính phủ là cơ quan duy nhất thống lĩnh chính sách tiền tệ của đất nước, tự quyết mức lãi suất, chính sách tài chính của chính phủ, và chính sách tài chính là công cụ duy nhất quyết định và kích thích tăng trưởng. Trong Chiến tranh Lạnh, chính phủ Hoa Kỳ và Liên Xô có thể dễ dàng minh định được mức tăng thuế trong chính sách tài chính để phục vụ chiến tranh: "Chúng tôi cần những đồng đô-la thuế của đồng bào để chống giặc, đưa một người lên mặt trăng cho nhanh và xây dựng một hệ thống đường cao tốc để chuyển quân cho nhanh". Đồng thời các nước đang phát triển cũng tận dụng cơ hội để sống nhờ vào những siêu cường như Hoa Kỳ, Liên Xô hay Trung Quốc, hoặc sống nhờ những định chế tài chính quốc tế để xây đập, xây dựng quân đội và làm đường xá. Và dân chúng ở các nước đang phát triển lúc đó cũng không thấu hiểu cho lắm mức sống của những người khác trên thế giới, họ cam chịu mức sống thấp trong một nền kinh tế chậm rãi và tương đối bị khóa kín.

Sự xóa bỏ kiểm soát dần dần đối với tư bản trong những năm 70, trào lưu dân chủ hóa tài chính, công

nghệ và thông tin, Chiến tranh Lạnh kết thúc và những rào cản sụp đổ, tất cả làm xuất hiện một cánh đồng rộng lớn, trên đó các loại thú tha hồ tụ tập và chạy nhảy. Trên cánh đồng thẳng cánh cò bay đó, sau này được mở rộng vào không gian điện toán, Bầy Thú Điện Tử có thể kiếm ăn, lớn lên, sinh sôi và lập bầy đàn trong những Siêu thị [tài chính]. Vào cuối thế kỷ 20, đầu tàu của hệ thống tài chính toàn cầu chính là khu vực tư nhân – Bầy Thú Điện Tử và các siêu thị tài chính đã trở thành, theo lời Bộ trưởng Tài chính Mỹ Larry Summers có lần nói, "là nguồn vốn tư bản chủ yếu để tăng trưởng", thay thế cho khu vực công. Đó là thực tế trong các nước và trong quan hệ giữa các nước phát triển và khối đang phát triển. Theo Bộ Tài chính Mỹ, trong những năm 90, gần 1.300 tỷ đô-la tiền vốn tư nhân đã tràn sang các nền kinh tế mới trỗi dậy, so với con số 170 tỷ đô-la trong những năm 80 và một con số nhỏ giọt hơn trong những năm 70. Không thể tìm được chỉ số nào rõ ràng hơn cho thấy Siêu thị nay đang dần thay thế các siêu cường trong lĩnh vực tập trung vốn để tăng trưởng.

Những siêu thị tài chính đó nằm ở Tokyo, Frankfurt, Sydney, Singapore, Thượng Hải, Hồng Kông, Bombay, Sao Paulo, Paris, Zurich, Chicago, London và New York. Chúng là nơi những thành viên lớn nhất của Bầy Thú Điện Tử tập hợp lại để trao đổi thông tin, thực hiện giao dịch và phát hành chứng khoán và trái phiếu của các công ty khác nhau. Theo Saskia Sassen, một chuyên viên về toàn cầu hóa thuộc Đại học Chicago thì tính đến cuối 1997, hai mươi lăm siêu thị đã kiểm soát tới 83% vốn của thế giới do các tổ chức quản lý và chiếm khoảng một nửa tổng số vốn toàn cầu – khoảng 20.900 tỷ đô-la (tạp chí *Foreign Affairs*, 1/1999).

Bầy Thú Điện Tử và những siêu thị nơi chúng tụ tập kiếm ăn đã trở thành những nhân tố quan trọng trong hệ thống toàn cầu hóa. Dẫu cho chúng không gây chiến và xâm lược các quốc gia có chủ quyền, thì chúng hoàn toàn có khả năng tác động đến hành vi của các quốc gia đó bằng nhiều cách. Chính vì thế tôi nhận định rằng hệ thống Chiến tranh Lạnh được duy trì trên thế cân bằng giữa lực lượng của các quốc gia, trong khi toàn cầu hóa được duy trì bằng sự cân bằng cũng giữa các quốc gia với nhau, cộng thêm cán cân quan hệ giữa các quốc gia cùng Bầy Thú Điện Tử và các chuỗi siêu thị.

Từ ngày hệ thống viễn thông xuyên Đại Tây Dương được hình thành trong bối cảnh toàn cầu hóa thời kỳ trước Chiến tranh thế giới thứ nhất, một thứ Bầy Thú Điện Tử đã xuất hiện và hoạt động, nhưng rồi suốt thời gian Chiến tranh Lạnh, chúng không có được tầm quan trọng như ngày nay. Đặc tính mới mẻ của bầy thú ngày nay không phải ở chỗ chúng khác trước, mà ở chỗ tầm hoạt động và tính chất của chúng. Trong thời toàn cầu hóa hiện tại, bầy thú ngày nay, loại sừng ngắn cũng như sừng dài, đã kết hợp được kích cỡ, tốc độ và tính đa dạng của chúng tới một mức độ chưa từng có trong lịch sử. Ta so sánh giữa đuôi một con chuột với đuôi một con khủng long Tyrannosaurus, cả hai cùng được gọi là "đuôi", nhưng một cái, khi vẫy thì khiến cả thế giới khiếp đảm. Bầy thú trong thời toàn cầu hóa thứ nhất có thể được ví như cái đuôi chuột vậy; còn bầy thú trong thời toàn cầu hóa ngày nay giống như đuôi khủng long, mà mỗi lần vẫy, chúng tái tạo nền móng và hình thù của môi trường và thế giới xung quanh. Chương này sẽ giải thích làm thế nào mà Bầy thú đó có trở thành một nguồn tài lực hấp dẫn đối với tăng trưởng kinh tế ngày nay và đồng thời cũng là một thế lực đe dọa tới mức có thể lật đổ được các chính phủ.

Bầy thú sừng ngắn

Điều mà bầy thú sừng ngắn làm người ta sửng sốt ngày nay là thức ăn của chúng – đó là những sản phẩm tài chính đa dạng. Hỗn hợp các loại cổ phần và trái phiếu, hàng hóa và hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền lựa chọn và hợp đồng phái sinh đến từ nhiều quốc gia và thị trường trên thế giới khiến bạn có thể đặt cọc đầu tư trên bất cứ mặt hàng hay dịch vụ gì.

Quả nhiên, khi tôi nhìn vào túi thức ăn của bầy thú tôi thường hình dung tới cảnh trong phim *Guys and Dolls*, trong đó Nathan Detroit muốn đánh cuộc với Sky Masterson rằng Mindy's có bán được nhiều bánh pho mát hơn là loại bánh làm từ trái cây. Nathan nói: "Tớ muốn biết, cậu có thể đoán nhanh: Mindy's bán nhiều bánh pho-mat hơn hay bánh trái cây hơn?"

Sky nói rằng theo lối nghĩ chủ quan của mình thì Mindy's bán nhiều bánh pho-mat hơn. Điều xảy ra sau đó là Sky sẽ đánh cuộc, đặt tiền vào bánh pho-mat, trong khi Nathan là người đã kiểm tra trong bếp, và biết chắc chắn, là Mindy's bán nhiều bánh trái cây hơn (Nathan muốn đánh vào tính háu ăn của Sky). Sky là người rất thích đánh bạc. Thông thường, anh chàng sẽ cược vào bánh pho-mát như cái lối anh em nhà Salomon muốn đặt tiền vào khả năng lãi suất thay đổi. Nhưng Sky sau đó nhận ra có thể có một cái bẫy khi thấy Nathan rất háu, muốn đặt tiền nhanh chóng, mà đặt hẳn 1.000 đô-la.

Thành ra, thay vì chấp nhận đánh cuộc, Sky kể cho Nathan một câu chuyện ngụ ngôn. "Nathan, xin kể cho bạn một câu chuyện", Sky nói. "Cái ngày tôi ra khỏi nhà để đi chu du trên thế gian, bố tôi gọi tôi đến và nói, "Con

ạ, con thông cảm vì đời bố không để dành cho con được chút vốn liếng đáng kể nào. Không để lại cho con được tiền nong, bố muốn cho con một lời khuyên. Khi chu du thiên hạ, sẽ có một thằng cha cho con xem một bộ bài chưa khui. Nếu thằng đó đánh cuộc là có thể khiến con Bồi Bích trong bộ bài nhảy lên và phun nước vào tai con, thì con chớ có nhận lời đánh cuộc. Vì hầu như chắc chắn rằng hắn có thể làm được điều đó". Ở đây tôi không muốn nói rằng bạn đã gài bẫy trong chuyện đánh cuộc và bánh pho-mat..."

Nathan nói: "Không đời nào tớ làm chuyện đó?"

Sky: "Nhưng mà (nói đến đây, lấy tay che cà-vạt của Nathan) nếu bạn thực sự muốn đánh cuộc thì tôi cuộc với bạn rằng bạn không thể đoán được màu của chiếc cà-vạt bạn hiện đang đeo trên cổ là gì, 1.000 đô-la?"

Nathan: "Không chịu".

Sau đó, nhìn chiếc cà-vạt của mình, Nathan thốt lên: "Đốm Polka, không bao giờ có chuyện Nathan chấp nhận thua cả ngàn bạc vào chuyện đánh cá về ba cái màu cà-vạt".

Nếu Nathan và Sky sống trong thời nay thì có lẽ họ có thể mua loại trái phiếu phát hành dựa vào doanh số bán bánh pho-mat hay bánh làm từ trái cây trong bếp của Mindy. Và cũng có thể có những công cụ tài chính họ có thể mua sắm để tránh rủi ro cho việc đánh cược ấy, dẫu cược bánh ngọt hay bánh pho-mat hay là màu của cà-vạt. Do trào lưu dân chủ hóa tài chính, bất cứ mặt hàng gì, bất cứ thứ gì thời nay đều có thể chuyển hóa thành chứng khoán. Bạn có thể phát hành trái phiếu trên bản thân bạn hoặc trên một năng khiếu mà bạn tự

có, giống như ca sĩ David Bowie đã làm. Ông ta thu được 55 triệu đô-la khi bán trái phiếu Bowie hồi năm 1997, dựa trên bản quyền các đĩa hát của ông. Tờ *The New York Times* đã từng tung ra hàng tít: "Bản thân bạn cũng có thể được định mức khả tín (đáng được đầu tư) AAA".

Lesley Goldwasser, một người bạn của tôi là một tay buôn trái phiếu hàng đầu ở phố Wall chuyên chuyển loại phim đang được sản xuất thành một thứ trái phiếu. Cô ấy giải thích các công đoạn như sau: "Giả sử bạn sở hữu một cơ sở cho vay tín dụng để mua nhà trả góp ở vùng Minneapolis và đang nắm trong tay 100 hợp đồng vay mua nhà ở địa phương, giả sử có giá trị 100 triệu đô-la, mỗi tháng thu về cho công ty một triệu đô-la tiền lãi và vốn. Công ty này có thể kết hợp, tập trung toàn bộ các khoản tiền tài sản, tiền cho vay thành một mối, sau đó phát hành một loại trái phiếu bán cho dân chúng với giá 1.000 đô-la một trái phiếu. Lợi thế của chuyện đó là nó cho phép công ty này có thể thu hồi được 100 triệu đô-la (đang cho vay) ngay tức khắc, không phải đợi cho các khách hàng của công ty trả dần dần trong vòng 30 năm. Lợi thế đối với dân mua trái phiếu là hàng tháng, họ có thể nhận được tiền từ khoản ngân lưu của tiền vốn và lãi chảy về hàng tháng, lãi cao hơn mức tiết kiệm thông thường ở nhà băng vài điểm. Điều quan trọng hơn là những trái phiếu được hỗ trợ bằng địa ốc, hàng trăm căn nhà, cho nên mức an toàn là cao, dẫu cho có một hai rủi ro xảy ra khi người vay tiền không trả góp được".

"Như vậy, người ta nhận thấy rằng nếu có thể quy tụ được các khoản cho vay địa ốc, thì tại sao không quy tụ các phim truyện Hollywood – thậm chí những phim đang được sản xuất. Ví dụ nếu bạn là một hãng làm phim

hiện chưa có khả năng vay tín dụng. Ngân hàng đầu tư của tôi sẽ xem xét 10 dự án làm phim của bạn. Chúng cũng không cần phải nằm trong quá trình sản xuất mà chỉ mới ở giai đoạn ý tưởng. Sau đó chúng tôi sẽ đánh giá 10 kịch bản sẽ có triển vọng ra sao, dựa trên những thông số có trước đó: Ví dụ, một phim sẽ là dạng bán chạy nhất, nổi nhất, một phim bán rất chạy, hai phim thuộc vào loại tương đối, hai phim khác tồi hơn, và bốn phim khác thì vừa đủ tiền hòa vốn... Chúng tôi dựa vào cơ sở phân tích xác suất tính ra bạn sẽ kiếm được bao nhiêu tiền trong vòng 5 năm tới. Giả sử bạn phải chi 500 triệu đô-la nhưng sẽ đạt doanh thu là 600 triệu. Chúng tôi sẽ cho bạn vay 400 triệu đô-la với mức lãi suất tương tự như mức lãi suất của công trái trong vòng ba năm cộng thêm một hoặc hai phần trăm. Công ty của bạn sẽ phải hùn thêm 100 triệu cho chi phí làm phim. Sau đó, ngân hàng sẽ chia khoản vay 400 triệu đô-la thành trái phiếu, mỗi trái phiếu có có giá 1.000 đô-la, bán cho dân chúng. Lãi của trái phiếu sẽ được thanh toán khi các phim của bạn bắt đầu được trình chiếu (khi bạn bắt đầu thu nhập). Như vậy, công ty của bạn từ chỗ không có danh tiếng, thiếu tài chính, nay đã vay được tiền để làm ăn, một khoản tiền mà bạn không đời nào vay được từ các ngân hàng. Đó là những công đoạn trong đầu tư hiện nay. Miễn rằng bạn làm ăn chu đáo, sản xuất hay biểu diễn hăng hái và dự tính chắc chắn được các mức thu nhập ổn định trong một thời gian nhất định, ngân hàng chúng tôi có thể biến chúng thành trái phiếu và thu hút vốn hầu bạn".

Và cho dù mặt hàng là bánh ngọt, tiền vay mua nhà trả góp, tiền nợ thẻ tín dụng, những khoản nợ xấu, tiền mua xe, tín dụng thương mại, dự án làm lại phim Titanic, nợ doanh nghiệp Brazil, trái phiếu chính phủ Leba-

non, tài trợ tín dụng ôtô cho General Motors và những nguồn thu nhập của siêu sao nhạc rock David Bowie... tất cả đều có thể được chuyển hóa thành trái phiếu. Kiểm soát tín dụng càng cởi mở giữa các quốc gia thì con người ta sẽ tung ra phát hành thượng vàng hạ cám... biến chúng thành chứng khoán, trái phiếu, phái sinh. Sự phát triển heo hướng chứng khoán hóa đó quả đã "làm thay đổi bản chất của các thị trường tín dụng," Henry Kaufman, chuyên viên kinh tế phố Wall cho biết.

Đó là điều cũng dễ hiểu. Thời trước, những khoản cha mẹ của bạn vay mua nhà, mua xe, nợ thẻ tín dụng, bảo hiểm nhân thọ và thậm chí những khoản chính phủ Brazil vay từ ngân hàng của cha mẹ của bạn, tất cả đều không được giao dịch tự do trên các thị trường mở. Chúng chỉ nằm trong các tài khoản cố định trong các ngân hàng hay các công ty bảo hiểm, có trị giá không đổi, được cầm giữ cho tới lúc đáo hạn. Nhưng cho tới những năm 80, tất cả những khoản vay đó được chứng khoán hóa, quy tụ lại và được bán ra trong hình thức trái phiếu, được bán cho bạn và tôi và người cô của bạn, cho bất cứ ai. Các trái phiếu được phép trao đổi, mang giá trị bằng tiền, và giá của chúng lên xuống tùy thuộc vào mức độ lời lỗ của chính trái phiếu, vào sức khỏe của các nền kinh tế, vào mức lãi của chúng trong tương quan với các tài sản khác. Hiệu ứng dây chuyền, theo Kaufman, cho thấy sự chứng khoán hóa đó đã mở ra một nguồn tài sản rất lớn, hàng ngàn tỷ đô-la mà trước đó chưa bao giờ được giao dịch, chưa bao giờ trở thành trái phiếu – "đưa vào thị trường thanh sát trong bối cảnh nhiều đổi thay". Tình trạng đó đã làm xuất hiện sự đa dạng trên thị trường tài chính – tạo dựng thêm nguồn thức ăn phong phú cho Bầy Thú Điện Tử – và cũng tăng mức độ dao động trong giá trị của tài sản trước đây chưa từng được giao dịch.

Những con bò tót đi đầu trong bầy thú chính là loại có thể đưa ra những giải thích hay nhất. Chúng nhớ lại cái thời Chiến tranh Lạnh, chúng được gặm cỏ trên những mảnh ruộng bị hàng rào cắt xẻ ra sao. Leon Cooperman, cựu Giám đốc chuyên trách về nghiên cứu của Qũy Đầu tư Goldman Sachs, nay là Giám đốc dịch vụ đầu cơ của Omega Advisor, công ty riêng của ông, đã nói với tôi vào năm 1998: "Trong suốt thời gian phục vụ Goldman Sachs – 1967 đến 1991, tôi không thể sở hữu một loại cổ phần nước ngoài hay tham gia một loại thị trường mới trỗi dậy nào. Giờ đây tôi sở hữu hàng trăm triệu đô-la tài sản trên các thị trường Nga, Brazil, Argentina và Chi Lê, và tôi thường rất lo về mức hối đoái giữa đô-la và đồng yên Nhật Bản. Đêm nào cũng vậy, trước khi lên giường, tôi gọi điện để biết tỉ giá đô-la và yên là bao nhiêu, tìm hiểu thị trường Nikkei hay Hang Seng hoạt động ra sao. Chúng tôi đặt khá nhiều tiền vào những thị trường đó. Ngay bây giờ, anh Paul ở đằng kia", – ông chỉ một nhân viên của mình, người đang theo dõi các dữ liệu chứng khoán và trái phiếu trên một màn hình nhỏ – "đang mua đồng đô-la Canada. Chúng tôi đặt tiền ở mọi nơi. Hai mươi năm trước, tôi không phải lo lắng gì về chuyện này. Giờ đây, lúc nào cũng canh cánh lo âu".

Sau đó Cooperman mở một ấn bản của tờ tạp chí *Phố Wall* và đọc cho tôi về những khoản tiền đầu tư khác nhau: "Xin hãy nhìn vào đây... đồng euro, công trái Hoa Kỳ, kỳ hạn S&P, bảng Anh, đậu tương, dầu rán, dầu thô, công trái Singapore, công trái Venezuela, NASDAQ 100, chỉ số Nhật Bản, chỉ số Dow Jones, quỹ hỗ tương, trái phiếu công ty dịch vụ tiện ích, trái phiếu lãi nhiều, trái phiếu công ty, trái phiếu trung gian..." cho đến khi tôi đứng dậy bỏ đi mà vẫn thấy ông ta đọc tiếp.

Tính đa dạng của các loại công cụ tài chính và các thời cơ đã trở thành cơ hội ngàn vàng đối với các nước phát triển cũng như đang phát triển và các doanh nghiệp – khiến cho một vài trong số họ tăng trưởng nhanh chưa từng thấy. Có lần tờ báo *The Ecomonist* nhận định: "Những nước nghèo, đang cần những khoản đầu tư lớn nay không còn bị trói buộc bởi thiếu vốn. Những người gửi tiền tiết kiệm không còn phải thấy tiền của họ bị giam hãm trong các thị trường nội địa – họ có thể tìm cơ hội đầu tư ở nước ngoài để tăng mức lãi trong số dư tiết kiệm của họ." (25/10/1997). Ngày nay, mỗi một qũy tiết kiệm lớn ở Hoa Kỳ đều tung ra một dịch vụ đầu tư vào ít nhất một "thị trường mới" nước ngoài.

Khi bạn thấy có rất nhiều các sản phẩm, nhan nhản các loại thông tin cập nhật nhanh chóng, thì khả năng cạnh tranh, chớp lấy cơ hội của bạn trở nên nhỏ bé đi. Chính vì thế các nhà đầu tư phải tìm ra mọi cách để tận dụng những lợi thế cạnh tranh nhỏ bé để nhanh chân hơn cả thị trường còn lại.

"Khi gia nhập Goldman Sachs năm 1967", Cooperman hồi tưởng, "tôi đứng đầu phòng nghiên cứu và đã tuyển dụng các nhà phân tích. Thời đó, một nhà phân tích thường phụ trách theo dõi 75 công ty hoạt động trong khoảng sáu ngành công nghiệp. Gần đây, nói chuyện với một chuyên viên tôi từng tuyển dụng, anh ta nói anh làm việc quá sức khi chỉ phải theo dõi có 12 công ty mà thôi. Tôi cười. Chỉ có 12 công ty? Nhưng đúng là bạn phải theo dõi, nhìn sâu hơn nhiều, vào hoạt động của 12 công ty này để hiểu cung cách làm ăn của chúng. Đối với các dữ kiện kinh tế cũng vậy. Thời xưa, mọi người theo dõi mức thất nghiệp chỉ dựa vào những con số mà chính phủ chính thức công bố. Nay người ta nhìn sâu hơn vào

diễn biến trong bảng lương – lên hay xuống – vì chúng có thể là những yếu tố để bạn suy đoán và đặt cọc. Sau đó họ nhìn vào thành phần của bảng lương – ai được tăng lương, ai bị cúp bớt đi? Mức độ công việc đòi hỏi để được tăng lương nay lớn hơn nhiều".

Tôi biết một tay đầu cơ tài chính đã mất hàng giờ đồng hồ nghiên cứu các dự báo thời tiết. Dự báo thời tiết! Anh ta giải thích, "đó là để phán đoán những khuynh hướng đột biến và mức độ chúng ảnh hưởng ra sao đối với các thông số kinh tế. Ví dụ, năm 1998, chúng ta không có mùa đông, như thế có vẻ như nền kinh tế sẽ khá hơn, và tôi đã dựa vào phán đoán như vậy để có thể đặt tiền phỏng theo phán đoán mức thay đổi trong lãi suất. Hay trong một tình huống khác: hiện tượng bùn trượt xuất hiện nhiều ở bờ biển phía Tây, trùng hợp với thời điểm chính phủ thu thập các thông tin kinh tế để tổng hợp các thống kê chính thức, như chỉ số giá tiêu dùng. Hiện tượng thiên tai đó ở những bang lớn như California chẳng hạn, có tác động đáng kể tới các thống kê chính thức. Tôi có thể nhận định, "hãy theo dõi cổ phiếu của hãng Home Depot, chuyên cung cấp các loại dụng cụ và nguyên liệu để sửa sang nhà cửa. Cổ phiếu của hãng có thể lên giá nếu bùn trượt hay lốc xoáy xảy ra". Hoặc tôi để ý đến những cơn bão tuyết xuất hiện vào thời điểm chính phủ soạn thảo các con số thất nghiệp. Làm như vậy tôi có thể xác định được mức độ chính xác trong tính toán. Có thể mọi người lúc đó đang chờ đợi 250.000 việc làm mới trong khu vực phi nông nghiệp, nhưng vì bão tuyết, nên số lượng việc làm được tạo ra chỉ còn ở mức 150.000, cho thấy nền kinh tế đang đi chậm rãi và yếu ớt hơn là mọi người nghĩ – nhưng thực ra điều đó không đúng, vì những con số vào thời điểm đó bị chính yếu tố thời tiết tác động và làm thay đổi. Khi thống kê xuất hiện như vậy,

mọi người tin rằng kinh tế đang tiến chậm lại, lãi suất sẽ được hạ xuống và đó là thời điểm thuận tiện để phát hàng trái phiếu. Vậy bạn tích trữ trái phiếu, để dành chúng, tăng giá cho chúng khi xuất hiện thông số về thất nghiệp (thấp hơn dự kiến) rồi lập tức bán ngay, trước thời điểm các thống kê tiếp theo được công bố vào tháng sau (khi đó, thống kê sẽ cho thấy những con số của tháng trước là không chính xác vì bị ảnh hưởng bởi yếu tố thời tiết). Tóm lại đó là cơ hội để tận dụng thời tiết để kiếm thêm chút đỉnh. Bạn có thể dùng yếu tố thời tiết để tiên đoán giá hợp đồng dầu mỏ tương lai, dầu ăn hay lãi suất, điện, khí tự nhiên, bảng chỉ số giá tiêu dùng, giá dầu thô, khí đốt, lợn, đồng, vàng hay bạc..."

Rất nhiều thị trường, nhiều thông tin và rất ít cơ hội. Vậy khi mọi việc đổ bể thì đừng có gọi cho người môi giới của bạn, mà hãy trách móc nhân viên dự báo thời tiết.

Để kiếm tiền trên những thị trường như vậy, loại thú sừng ngắn không những cần một chút ít cơ hội – chúng cần thêm những khoản đầu tư lớn, ngày càng lớn. Hãy tưởng tượng một tỷ đô-la được treo trên đầu cây kim. Các tay buôn đã phát minh ra một loạt các loại sản phẩm giao dịch nghe rất kêu – swaps (hoán đổi), futures (tương lai), forwards (triển kỳ), options (quyền chọn), derivatives (phái sinh), và indexations (tổng hợp) – rồi họ vay thêm thật nhiều tiền, nhiều hơn những khoản đầu tư của các thân chủ, để có đủ sức để mở rộng và trang trải cho các khoản đặt cọc. Điều đó khiến quy mô và mức độ giao dịch tăng lên nhiều lần và có vòng quay nhanh chóng hàng ngày trên khắp thế giới. Là người quản lý qũy bạn có thể "trúng mánh"rất lớn, nhưng bạn cũng có thể phải chịu táng gia bại sản. Đó là lý do trong

những năm gần đây chúng ta thấy có những đại gia môi giới đầu tư lớn (điển hình là hãng Baring) bị một tay buôn đơn lẻ, dùng kỹ thuật đòn bẩy, làm xiểng liểng. Hãy nhớ lại cái đuôi của con khủng long. Một người bạn của tôi làm việc cho một ngân hàng đầu tư kể lại là một khách hàng của họ, một qũy đầu cơ có tổng số vốn ban đầu là 200 triệu đô-la. Nhưng sau khi dùng kỹ thuật đòn bẩy, quỹ này sở hữu 900 triệu đô-la trái phiếu của nước Nga và 5 tỷ đô-la trái phiếu Sallie Mae (đây là loại trái phiếu bao gồm các khoản vay của các sinh viên Mỹ). Khi nước Nga xảy ra khủng hoảng vào năm 1998, qũy này mất hầu như toàn bộ giá trị trái phiếu của họ ở Nga. Họ phản ứng ra sao? Họ bán ngay một phần lớn trái phiếu từ các khoản vay dành cho sinh viên Mỹ để trang trải cho phần thua thiệt ở Nga – làm thị trường trái phiếu sinh viên Mỹ sụt giá bất ngờ, làm ngân hàng đầu tư của bạn tôi thua thiệt đáng kể trên thị trường đó, mặc dầu họ không dính dáng gì đến nước Nga cả.

Không những thức ăn của Bầy Thú Điện Tử đa dạng hơn, mà chính bản thân chúng cũng thay hình đổi dạng theo rất nhiều kiểu, đặc biệt là loại sừng ngắn. Kaufman cho biết: "Kích cỡ tương đối của các ngân hàng thương mại, các cơ sở tiết kiệm và các công ty bảo hiểm nay trở nên nhỏ bé hơn. Một lớp các cơ sở môi giới thế hệ mới đã xuất hiện và đi tiên phong. Những cơ sở này có đặc điểm là họ chú trọng vào các hình thức đầu tư ngắn hạn, dùng đòn bẩy tài chính và khả năng nhanh chóng thâm nhập và rút lui khỏi thị trường, dù là các thị trường vốn, trái phiếu hay hàng hóa, họ muốn đảm bảo mức lợi nhuận tối đa cho mỗi cuộc đặt bạc". Đứng đầu trọng những tay chơi thế hệ mới là những quỹ đầu cơ, họ tập trung những khoản tiền của những cá nhân và tổ chức giàu có, vay thêm tiền từ các ngân hàng để đặt đánh

cuộc với mức mạo hiểm cao – lãi cao trên sự chuyển động của giá hối đoái, cổ phần và trái phiếu trên khắp thế giới. Nhưng, theo Kaufman, trong những năm gần đây các ngân hàng lớn, các hãng môi giới, ngân hàng đầu tư, các công ty bảo hiểm, các phòng tài chính của các tập đoàn xuyên quốc gia và thậm chí các phòng giao dịch của các ngân hàng trung ương lớn trên toàn cầu, tất cả đều cảm nhận nhu cầu cần thiết phải tự lập ra những dịch vụ đầu cơ giống cơ chế của các qũy đầu cơ nói trên. Cũng không lấy làm lạ khi ta thấy một ngân hàng đầu tư lớn trở thành một khâu môi giới cho một qũy đầu cơ và cũng bắt chước cung cách làm ăn của qũy này.

Hiển nhiên là một khi những hàng rào được phá bỏ thì người ta càng dấn thân vào những nơi mà trước đây họ chưa từng đặt chân. Bạn hãy tưởng tượng bối cảnh như sau: Ngân hàng Thai Farmers' Savings & Loans một hôm nhận được cú điện thoại từ văn phòng Bangkok của Ngân hàng First Global Investment (trụ sở chính ở đảo Cayman): "Này, quý vị nên mua công trái Nga, họ trả lãi 20 phần trăm, và nếu đồng rup có xuống giá chút ít thì quý vị vẫn thắng to". Và bỗng nhiên, Ngân hàng Thai Farmers' Savings & Loans sở hữu 20 triệu đô-la công trái nước Nga. Và khi những trái phiếu đó mất giá thì ngân hàng này, thường ngày vốn hỗ trợ cho nông dân trồng lúa, đi đến khánh kiệt. Thế giới bị sốc và kinh ngạc khi phát hiện số lượng các ngân hàng Hàn Quốc tích trữ bao nhiêu công trái của nước Nga khi kinh tế Nga suy sụp trong năm 1998. Khi tín dụng được cung ứng dễ dàng hơn thì điều thường xảy ra là "những kẻ khờ khạo", – những cơ sở thông thường không có mấy may mắn trong chuyện vay tiền, – nay được phép mượn tiền, đặt bạc, cùng cạnh tranh với những tay sành sỏi. Chính những kẻ khờ khạo đó thực sự làm trầm trọng thêm những biến động tài chính, một khi tai họa xảy ra.

Sự kết hợp giữa các siêu thị tài chính và Internet đã giúp cho đầu tư toàn cầu nhanh chóng và dễ dàng hơn không những đối với những chuyên gia và còn đối với dân thường. Họ có thể buôn bán tài chính từ phòng ngủ của họ, thông qua kẻ môi giới trên mạng. Cạnh tranh giữa các cơ sở môi giới tài chính trên mạng hiện nay căng thẳng tới mức họ không dám lấy nhiều, thậm chí bỏ hẳn lệ phí giao dịch. Đầu tư toàn cầu giờ đây dễ đến mức khiến cho người dân ai cũng nghĩ thị trường ở đâu cũng thực hành lối làm ăn tương tự như ở phố Wall vậy. Bộ trưởng Tài chính Mỹ Larry Summers rất thích nhận xét: "Cũng giống như một khi có đường cao tốc, dân chúng phóng xe nhanh hơn. Rồi tai nạn, chết người, đương nhiên xảy ra nhiều hơn trên đường cao tốc, vì người ta thường đánh giá sai khả năng của bản thân, phóng nhanh hơn tốc độ được phép".

Tiếp tục câu chuyện ở Thái Lan, Ngân hàng First Global Investment gọi cho Ngân hàng Thai Farmers' Savings & Loans và nói, "Quý vị nên dốc tiền mua công trái Thổ Nhĩ Kỳ, đây là thời điểm ngon lành nhất". Ngân hàng Thái trả lời, "Công trái của Thổ trả lãi 25 phần trăm? Ờ, chúng tôi không biết là người Thổ có một thị trường trái phiếu. OK, nghe lời khuyên của bạn, chúng tôi sẽ mua vài triệu đô-la trái phiếu". Khốn khổ là ở khâu này. Khi mọi người nghe "thị trường trái phiếu Thổ Nhĩ Kỳ", họ nghĩ, "ồ, phố Wall có một thị trường trái phiếu, Franfurt cũng có một cái, Tokyo cũng thế, vậy thì Thổ Nhĩ Kỳ chắc cũng có đấy. Hay thật". Nhưng trên thực tế, quả là ở Thổ Nhĩ Kỳ cũng có thị trường nhưng nó không tài nào giống như phố Wall. Bạn sẽ nhận thấy điều này một khi công trái của Thổ xuống giá và bạn muốn bán vội chúng đi. Khi đó bạn sẽ thấy cái "chợ" ở đất nước này bé lắm, toàn người bán mà không thấy người mua, không

thấy ai chuyển đổi giúp bạn, và không thấy lối thoát. Kaufman nói toàn cầu hóa các thị trường tạo một ảo tưởng là tất cả các thị trường "đều làm ăn hiệu quả, sẵn kẻ mua người bán và được tiêu chuẩn hóa thích hợp" và thêm nữa thông tin cùng mức độ minh bạch được đảm bảo trên tất cả các thị trường. Còn lâu mới thế. Hãy suy luận: Tổng giá trị của các cổ phần của hãng Microsoft vào thời điểm cuối 1999 là 600 tỷ đô-la. Lúc ấy, mức đó lớn hơn rất nhiều so với tất cả tài sản và cổ phần trên khắp các thị trường mới nổi của thế giới cộng lại.

Và ai ai cũng đang ráo riết làm ăn. Năm 1980, 4,6 triệu hộ dân người Mỹ sở hữu cổ phiếu trong các quỹ tín dụng. Năm 2000, hơn một nửa dân số nước Mỹ đầu tư trong các thị trường cổ phiếu, hoặc do trực tiếp mua hoặc gián tiếp (do quỹ tín dụng hoặc quỹ hưu bổng của họ đầu tư vào). Một hôm, tôi thực hiện cuộc phỏng vấn ngắn trên truyền hình CNBC hồi giữa năm 1999. Hôm đó, trong đài truyền hình, trước tôi là một tay chuyên gia cổ phiếu đang giải đáp thắc mắc từ khán giả từ khắp nước Mỹ gọi điện vào. Người phát thanh viên thông báo người gọi điện kế tiếp là "Adam từ Michigan". Adam có giọng nói như một cậu bé – nên người điều phối chương trình hỏi Adam bao nhiêu tuổi. Cậu này nói là mới 12! Adam hỏi người chuyên viên, "Gần đây cháu có mua CVS (một loại cổ phiếu hãng dược) không rõ cổ phiếu đó sẽ lên xuống ra sao?" (tôi thấy hiện tượng trẻ con mua cổ phiếu này thật lạ lùng nhưng cũng rất đáng lo). Những khoản tiền hưu bổng thuộc những qũy tiết kiệm như IRA tăng từ mức 412 tỷ đô-la năm 1992 lên tới 1.600 tỷ đô-la vào năm 1997. 10 phần trăm trong số đó được đầu tư vào các cổ phiếu trên toàn cầu. Và lần đầu tiên trong lịch sử nước Mỹ, ta thấy một ông Joe dân thường và một ông Bob triệu

phú, cả hai cùng xem truyền hình CNBC để theo dõi mức cổ phiếu lên xuống. Năm 1998, hãng môi giới Charles Schwab tung ra một quảng cáo trong đó có một cặp vợ chồng trung lưu, Marion và Rick, ngồi xa lông, bàn về chuyến đi nghỉ hè của họ.

Marion: "Thời gian vừa rồi du lịch quanh đất nước, mình dừng lại ở chỗ đó, xem trên truyền hình thương mại thấy có cái thị trường đang xuống giá – có cái cổ phần anh với em muốn mua. Mình ra xe rồi gọi điện..."

Rick: "Đúng phải gọi điện cho Schwab, vì lúc đó anh không mang theo modem, nên không thể nào lên mạng để mua được. Lúc đó mình ở đâu nhỉ?"

Marion: "Ở bang Utah".

Rick: "Utah?"

Marion: "Chúng mình lúc đó đang ở bang Utah?"

Rick: "Gọi điện thoại công cộng cho (hãng) Schwab?"

Marion: "để..."

Rick: "Mua cho được cái cổ phần đó. Thật sướng. Chúng mình đã mua được rồi. Sau đó đi về nhà".

Marion: "(Schwab) giúp chúng ta mua được cổ phần đó, trúng to rồi, thật tuyệt".

Marion và Rick, xin đón mừng hai bạn đến với Bầy Thú Điện Tử. Tôi mừng là hai bạn này ăn ra làm nên. Nhưng trong môi trường mới với những công cụ đầu tư mới đã cám dỗ rất nhiều những Marion và Rick vào những thị trường mà đáng nhẽ họ không nên bén mảng vào. Chưa bao giờ trong lịch sử, ta thấy nhiều người đầu tư vào nhiều nơi đến thế trên khắp quả đất. Leon Cooperman chỉ ra rằng: "Trong năm năm vừa qua, người

dân thường vốn chỉ đem tiền mua công trái chính phủ của họ cho chắc chắn, nay đã trút hết vốn vào các trái phiếu. Và những người vốn chỉ mua trái phiếu, chịu một chút mạo hiểm cao hơn, nay quay sang mua trái phiếu từ các thị trường tài chính mới mở như ở Nga và Brazil. Và những tay mua trái phiếu thị trường mới thì đâm đầu vào mua cổ phiếu của các thị trường đó. Điều tất phải xảy ra là một số trong bọn họ đã trèo cao và sẽ có ngày ngã rất đau".

Sự hội nhập toàn cầu đã vượt xa mức hiểu biết của người ta. Nhờ có toàn cầu hóa, chúng ta biết *về* nhau hơn trước, nhưng chúng ta vẫn *không biết rõ* nhau. Điều đáng lo ngại là sự đa dạng trong lớp thành viên mới của bầy thú đã được nhân rộng đến mức không những lớp lính mới mà thậm chí những tay tổ trong môi giới tài chính nay cũng không thể nhận biết và đánh giá đầy đủ được toàn diện tình hình. Tôi xin trích dẫn lời một giám đốc quỹ đầu cơ, khi phát biểu với Moises Naim, biên tập của tạp chí *Chính Sách Đối Ngoại* sau cơn khủng hoảng về nợ nước ngoài ở Mexico: "Chúng tôi tiến vào châu Mỹ La tinh mà không biết chút gì về vùng này. Giờ đây, chút tôi rút khỏi đó mà vẫn không hiểu gì về nó cả".

Trong khi bàn về tính đa dạng của Bầy Thú Điện Tử, có một điểm quan trọng chúng ta không được quên – bầy thú này không đơn thuần là lực lượng ngoại sinh. Chúng không chỉ là những quỹ tiền tệ tự do không bị chính phủ ràng buộc, không chỉ là những tay đầu tư hay những siêu thị tài chính từ xa đến. Trong đàn thú có những thành viên bản xứ. Sức mạnh của Bầy Thú Điện Tử không chỉ ở chỗ các nhà đầu tư bên ngoài ào ạt vào mua bán cổ phiếu và tiền tệ trong nước khi các rào cản bị loại bỏ. Nó cũng nằm ở chỗ *các nhà tài chính trong*

dân thường vốn chỉ đem tiền mua công trái chính phủ của họ cho chắc chắn, nay đã trút hết vốn vào các trái phiếu. Và những người vốn chỉ mua trái phiếu, chịu một chút mạo hiểm cao hơn, nay quay sang mua trái phiếu từ các thị trường tài chính mới mở như ở Nga và Brazil. Và những tay mua trái phiếu thị trường mới thì đâm đầu vào mua cổ phiếu của các thị trường đó. Điều tất phải xảy ra là một số trong bọn họ đã trèo cao và sẽ có ngày ngã rất đau".

Sự hội nhập toàn cầu đã vượt xa mức hiểu biết của người ta. Nhờ có toàn cầu hóa, chúng ta biết *về* nhau hơn trước, nhưng chúng ta vẫn *không biết rõ* nhau. Điều đáng lo ngại là sự đa dạng trong lớp thành viên mới của bầy thú đã được nhân rộng đến mức không những lớp lính mới mà thậm chí những tay tổ trong môi giới tài chính nay cũng không thể nhận biết và đánh giá đầy đủ được toàn diện tình hình. Tôi xin trích dẫn lời một giám đốc quỹ đầu cơ, khi phát biểu với Moises Naim, biên tập của tạp chí *Chính Sách Đối Ngoại* sau cơn khủng hoảng về nợ nước ngoài ở Mexico: "Chúng tôi tiến vào châu Mỹ La tinh mà không biết chút gì về vùng này. Giờ đây, chút tôi rút khỏi đó mà vẫn không hiểu gì về nó cả".

Trong khi bàn về tính đa dạng của Bầy Thú Điện Tử, có một điểm quan trọng chúng ta không được quên – bầy thú này không đơn thuần là lực lượng ngoại sinh. Chúng không chỉ là những quỹ tiền tệ tự do không bị chính phủ ràng buộc, không chỉ là những tay đầu tư hay những siêu thị tài chính từ xa đến. Trong đàn thú có những thành viên bản xứ. Sức mạnh của Bầy Thú Điện Tử không chỉ ở chỗ các nhà đầu tư bên ngoài ào ạt vào mua bán cổ phiếu và tiền tệ trong nước khi các rào cản bị loại bỏ. Nó cũng nằm ở chỗ *các nhà tài chính trong*

nước được phép bước ra khỏi biên giới! Điều bí mật về bầy thú chính là ở chỗ những cơn giận dữ, những khủng hoảng do chúng gây ra không bắt đầu từ những quỹ đầu cơ ở phố Wall hay từ một ngân hàng lớn ở Frankfurt. Tai họa bắt đầu từ một nhà băng địa phương, một cơ sở tín dụng địa phương hay khi một người quản trị tiền tệ địa phương đổi ngoại tệ như đô-la Mỹ chẳng hạn, rồi đặt cọc vào mức độ trị giá của chính đồng nội tệ trong thị trường đầu cơ tiền tệ. Nghiên cứu năm 1998 của IMF "Những quỹ đầu cơ và tính năng động của thị trường tài chính" đã ghi nhận rằng: những đánh giá đúng đắn về cuộc khủng hoảng đồng peso của Mexico năm 1994-1995 cho thấy "những cư dân trong nước, chứ không phải là những nhà đầu tư ngoại bang" đã đầu têu gây ra cuộc khủng hoảng đó. Trong thế giới các thị trường tài chính toàn cầu hóa, IMF kết luận: Các nhà đầu tư nước ngoài quản lý những dự án đầu tư đa dạng có thể gặp nhiều khó khăn, thiếu thông tin, khi họ theo dõi các điều kiện cụ thể trong các nước họ đầu tư. Đối với các thị trường tài chính mới, nhỏ nhoi, thì các nhà đầu tư lớn ít khi để ý và theo dõi chúng. Hậu quả là những cư dân bản xứ với những hiểu biết cặn kẽ tình hình địa phương của họ, thường là những người đầu tiên đầu cơ dựa trên chính đồng nội tệ ít khả năng chuyển đổi ở chính nơi đó. Và khi hệ thống thị trường tài chính nội địa và những giao dịch tài chính quốc tế được thả nổi, thì chính những cư dân địa phương nọ được lợi, hoán chuyển và mua ngoại tệ vào để giữ giá. Nói cách khác, chính những nhà tài chính Mexico, nhà đầu cơ Indonesia, các ngân hàng Thái Lan đã khởi đầu những cuộc khủng hoảng làm suy yếu và phá giá đồng nội tệ, phá trị giá các loại trái phiếu và cổ phần trong những nước này – khiến *những con thú khác* trong bầy thú phản ứng giận dữ. Điều đó có lý, vì dân địa

phương, thông qua bè bạn, cha mẹ và các quan hệ làm ăn, bao giờ cũng biết cặn kẽ chi tiết về hoàn cảnh kinh tế của đất nước mình – chính họ là những người đi đầu trong việc bỏ đi tìm kiếm những vùng đất mới tốt tươi hơn. Ngày nay, họ làm được điều đó một cách dễ dàng hơn – thay vì như trước kia khi họ phải lén lút chuyển tiền, phải mở tài khoản nước ngoài với điều kiện họ dùng tên người khác.

Richard Medley, chuyên trách về phân tích độ mạo hiểm về chính trị và kinh tế cho nhiều ngân hàng quốc tế và các qũy đầu cơ, đã kể với tôi rằng anh đã đưa ra những cảnh báo cho nhiều khách hàng về một khả năng các thị trường và tiền tệ ở Á châu sẽ suy yếu khoảng 5 tháng trước khi cơn khủng hoảng xảy ra tại vùng này, năm 1997. Làm được thế không phải là anh ta có tài cán gì, mà chỉ do anh biết lắng nghe từ những thành viên Á châu của bầy thú. "Dấu hiệu đầu tiên tôi tìm thấy", Medley giải thích, "là khi những định chế tài chính địa phương chỉ muốn mượn ngoại tệ, thay vì nội tệ. Nếu một nhà băng Thái Lan khăng khăng không cho một thương gia nước này mượn tiền bằng đồng baht, mà chỉ cho mượn ngoại tệ, đô-la hoặc yên, có nghĩa là nhà băng lo lắng cho trị giá của đồng nội tệ. Bạn phải tinh ý đối với những cử chỉ nhỏ, lác đác như vậy, vì những thông số kinh tế chính thức ở các nước như thế rất kém chính xác và thiếu cập nhật. Trong những nền kinh tế theo lối gia đình trị như ở Á châu, thì bao giờ tôi cũng cho rằng, người địa phương thường biết nhiều hơn tôi".

Chính phủ Trung Quốc đã và đang miễn cưỡng làm cho đồng tiền nước này có khả năng chuyển đổi hoàn toàn thành ngoại tệ, không như ở các nước láng giềng. Không hẳn vì họ lo sợ sẽ không kiểm soát nổi mức đầu

tư nước ngoài, họ cũng sợ không kém về cái khả năng cho thấy dân chúng của họ có thể dần dần chuyển đổi và phân tán tài sản từ Trung Quốc ra nước ngoài. Chính phủ Trung Quốc có lý do chính đáng để lo như vậy: Có một chợ đen tiền tệ đã được hình thành trong lòng nước này, trong đó người ta đổi nội tệ đầu cơ lấy ngoại tệ. Một phóng viên thông tấn về tài chính người Mỹ đóng tại Thượng Hải đã kể cho tôi về một cuộc đối thoại giữa anh ta và một người bạn người Hoa. Người bạn Trung Quốc này phàn nàn với anh phóng viên về những "âm mưu" trong đó các nhà băng đầu tư và các qũy đầu cơ hùa nhau bán phá giá các đồng nội tệ của Thái Lan, Malaysia, Hàn Quốc và Indonesia trong cuộc khủng hoảng 1997-1998.

"Vì sao họ làm thế đối với chúng tôi?" Thương nhân Trung Quốc hỏi anh bạn người Mỹ.

"Anh nói cho tôi hay", phóng viên người Mỹ hỏi lại, "gần đây anh có bán đồng tệ nào không để mua đô-la?"

"Có, tôi có bán", thương nhân người Hoa thú nhận. "Tôi hơi lo khi thấy tình hình như vậy".

Xin nhớ cho, trong Bầy Thú Điện Tử, những con thú từ địa phương bao giờ cũng nhảy lên đầu tiên, mỗi khi có một chấn động đe dọa.

Không những lớn hơn và nhiều chủng loại hơn bao giờ hết, Bầy Thú Điện Tử ngày nay di chuyển nhanh hơn và liên hệ với nhau chặt chẽ hơn trước nhiều. Joseph Sassoon, một người đứng đầu hãng Goldman Sachs trong văn phòng ở London tham gia vào bầy thú từ năm 1982. "Ở London năm 1982, do chúng tôi đi trước New York năm hay sáu tiếng đồng hồ, chúng tôi thường không biết kết quả giao

dịch ở thị trường Dow Jones ra sao cho mãi tới khi đến sở vào buổi sáng hôm sau", anh ta nói. "Một số các vị ở đây có máy Quotron (để theo dõi) và phương tiện chỉ có thế. Thời đó Goldman Sachs cho rằng có máy móc như thế là hay lắm rồi. Rồi một ngày kia, có một tay ở văn phòng Goldman Sachs ở New York đã thuê một cậu bé đến văn phòng lúc 3 giờ sáng, giờ New York, photocopy hai cột của tờ tạp chí *Phố Wall* mang tên "Đồn đại trên đường phố" và "Tiếp cận thị trường" – nói về những thủ thuật và mẹo mực giao dịch – rồi chuyển sang London. Làm như thế, chúng tôi ở London đã đi trước các hãng môi giới tài chính khác được vài giờ đồng hồ, khiến chúng tôi có thể giới thiệu bán và mua cho các khách hàng về các cổ phần ở New York trước khi các đối thủ của chúng tôi nắm được thông tin. Họ phải đợi cho đến khi thị trường New York mở cửa mới tiếp cận được thông tin từ bên đó. Phải mất một thời gian thì các đối thủ mới biết được thủ thuật của chúng tôi. Đây là nói đến năm 1982. Khi kể lại câu chuyện này cho đồng nghiệp của tôi ngày nay, họ nhìn tôi như thể tôi kể câu chuyện xảy ra từ thời cụ kỵ của họ vậy".

Quả có thế. Đi dạo quanh một văn phòng quỹ đầu cơ ở New York ngày nay, bạn thấy các nhân viên cầm những màn hình cá nhân xách tay, theo dõi thị trường từng phút, theo dõi sự lên xuống của trị giá các trái phiếu, thậm chí họ có thể thực hiện giao dịch ngay khi đi vào phòng vệ sinh nữa là về nhà riêng. Bánh xe giao dịch thời nay được bôi trơn thấu đáo khiến cho những khoản tư bản, được nhà kinh tế David Hale gọi là "tư bản du mục" có thể di chuyển trên thế giới, chen vào các cơ hội mua bán ở mọi nơi với chi phí di chuyển và giao dịch xuống tới mức số không, với thời gian hầu như trong chớp mắt. Cuộc chơi ngày nay có thể được

tóm lược bằng nội dung một quảng cáo của hãng Crédit Suisse/First Boston hồi năm 1998, khi họ cho ra đời một dịch vụ mới mang tên Prime Trade, cho phép trao đổi dịch vụ phái sinh được phát hành ở bất cứ nơi nào trên thế giới. Quảng cáo kêu gọi: "Prime Trade: bất cứ thị trường nào, bất cứ lúc nào, bất cứ đâu".

Thực tế cho thấy khi có thêm nhiều người có thể được nối mạng đồng loạt, thu thập thông tin và giao dịch ở bất cứ đâu, đã khiến cho Bầy Thú Điện Tử ngày nay càng trở nên lớn mạnh hơn và đa năng hơn. Xưa nay người ta hiểu rằng, càng có nhiều thông tin cho các tay buôn thì thị trường của họ càng trở nên ổn định hơn. Nhưng dường như trên thực tế, thì ngược lại. Tôi đã trực tiếp học được điều đó. Ngày nay ở nước Mỹ, hành khách đi máy bay thường được phát một loại điện thoại di động, gắn với ghế giữa trong băng ghế của họ, gọi là điện đàm GTE. Hồi năm 1999, GTE nối điện thoại với sở giao dịch Dow Jones Industrial Average, American Stock Exchange và NASDAQ. Giúp cho bạn ngồi trên máy bay, bay trong giờ giao dịch, có thể theo dõi, trên màn hình và tai nghe, các hoạt động, trị giá lên xuống ở các thị trường đó, trực tiếp. Nếu bạn ngồi ở ghế giữa, bạn không tránh khỏi phải nhìn vào màn hình. Trong một chuyến bay sang Colorado, tôi đã dùng màn hình để kiểm tra mức lên xuống của một loại cổ phần tôi sở hữu. Dùng một thiết bị nối với điện thoại GTE, sau khi bấm tên của cổ phần vào màn hình, tôi kiểm tra giá của chúng từ hệ thông báo giá Bloomberg. Trong chuyến bay đó từ Washington sang Denver, tôi kiểm tra năm lần giá của cổ phần nọ và đã bán cổ phần này khi hạ cánh. Tôi đã dùng điện thoại công cộng từ sân bay Denver, gọi cho nhân viên môi giới hạ lệnh bán – một điều mà cách đó một chục năm, tôi không tài nào có thể thực hiện được. Nhưng

nhiều thông tin sẵn sàng như vậy không có nghĩa là thị trường ngày nay ổn định hơn. Edward Chancellor trong cuốn sách của anh về lịch sử đầu cơ tài chính, *Devil tak the Hindmost*, giải thích về sự ngộ nhận thông thường trong giới quan sát, rằng càng nhiều thông tin thì hoạt động của Bầy Thú Điện Tử càng ổn định hơn. Phần lớn các nhà phân tích, anh ta nói, "cho rằng tiến bộ trong công nghệ thông tin sẽ dẫn đến sự ổn định và thịnh vượng. Trong thực tế, nếu các thị trường vốn dĩ đã có mức hiệu quả cao thì khi có thêm thông tin, chúng càng hoạt động hiệu quả hơn. Thậm chí chúng sẽ hoạt động một cách máy móc như một loại xe hơi chất lượng cao".

"Thật ra thì không thấy một dẫn chứng trong lịch sử nào cho thấy sự cải thiện về thông tin liên lạc sẽ sản sinh ra các loại thị trường tài chính dễ sai khiến hơn, hay hoạt động đầu tư thông minh hơn. Thực tế cho thấy những điều ngược lại. Trong quá khứ thông tin tài chính càng sẵn có và sự cải thiện điều kiện liên lạc có khuynh hướng càng hấp dẫn thêm các tay mơ vào cuộc chơi đầu cơ: thế hệ các tờ báo đầu tiên đã kích thích dẫn tới những dạng bong bóng South Sea, những cột báo phân tích "thị trường tiền tệ" trên các báo nước Anh, đã dẫn tới cơn sốt khoáng sản năm 1825, các hệ thống đường sắt tạo ra cơn đầu cơ các cổ phiếu đường sắt những năm 40 của thế kỷ này, cũng như việc xuất hiện băng giấy điện báo đã kích động những cuộc cá cược và vào những năm 20, khi đài phát thanh được phát minh đã gây kích động trong giới các nhà đầu cơ thời đó. Gần đây nhất là Internet. Dịch vụ này đã đưa cổ phiếu vào tận nhà người ta... nhưng cũng đã làm xuất hiện từng đám những "tay môi giới ban ngày", những tay đầu cơ tài tử tại gia, móc nối mua bán những loại cổ phiếu rẻ mạt do các công ty cung cấp trên mạng. Tính đến mùa hè năm 1998, năm

triệu người Mỹ đã mở tài khoản với các hãng môi giới tài chính trên mạng, trong số đó có một triệu người bản thân trở thành các môi giới viên làm việc tại gia. Con số trung bình các tài khoản, và số lượt giao dịch họ thực hiện trên mạng cao hơn con số tài khoản trong các hãng đầu cơ truyền thống khoảng 12 lần. Có tin nói một số các nhà đầu cơ kiểu đó thực hiện khoảng một ngàn giao dịch mỗi ngày".

Quả có thế, thị trường NASDAQ là nơi bạn có thể thấy không phải là những quỹ tín dụng hay hưu bổng đã xô đẩy các cổ phần Internet lên xuống dập dìu. Thủ phạm chính là những tay môi giới tài tử, trao qua đổi lại quãng 200-300 cổ phiếu mỗi bận, không theo tính toán định hướng nào cả. Phần đông những người tham gia giao dịch như vậy không biết họ mua của ai và bán cho ai, họ chỉ biết một vài ký hiệu nào đó, của ai đó, mà thôi.

Nếu Bầy Thú Điện Tử đến thăm bạn thì trong một thời gian ngắn, chúng sẽ trút hàng tỷ đô-la và vào cổ phần và trái phiếu của công ty của bạn, đầu tư ào ạt vào nhà máy công xưởng bạn có. Chính vì thế mà ngày càng có nhiều các quốc gia đang bằng mọi giá móc nối cho được với những con thú trong Bầy Thú Điện Tử. Tuy nhiên khi các lý do chính trị, kinh tế hay xã hội khiến thị trường trong các nước này suy yếu và bất ổn, thì cũng chính bầy thú sẽ chuyển hóa sự bất ổn định lên tới mức cao hơn, làm cho hậu quả trở nên tồi tệ hơn. Ngược lại, trong bối cảnh thuận lợi thì chúng có thể nhanh chóng cải thiện tình hình và biến thị trường từ chỗ bé bỏng nhỏ nhoi đến chỗ thịnh vượng và ổn định hơn.

Alan Greenspan đã nêu rõ trong các phát biểu của ông, rằng cũng một hệ thống toàn cầu hóa "đã kích thích

tăng nhanh mức độ di chuyển vốn của tư nhân, đồng thời cũng cho thấy sự gia tăng và lan tràn các hình thức đầu tư thiếu suy nghĩ". Vị thống đốc này nói thêm rằng "khó có thể tưởng tượng mức độ mất mát (1 tỷ đô-la) của chỉ duy một tay buôn, sử dụng công nghệ cao, đã khiến cho ngân hàng Barings sụp đổ năm 1995. Điều này khó có thể xảy ra trong thập niên trước đó, khi người ta chỉ đơn thuần buôn bán trên giấy tờ. Rõ ràng là khả năng gây lỗ của chúng ta đã tăng nhanh trong những năm gần đây". Bộ trưởng Kinh tế Ai cập Yousef Boutros-Ghali đã từng nói: "Ngày trước bạn ngồi trong phòng, lo lắng cùng vài trăm đồng nghiệp nhà băng, giờ đây đi đâu bạn cũng cảm thấy lo lắng. Nỗi lo lắng quả đã được dân chủ hóa".

Tuy vậy cũng có một điều an ủi trong hoàn cảnh hiện nay. Tai họa có thể xảy đến cực nhanh, nhưng cũng ra đi cực nhanh, nhưng rồi lại đến... Nhiều vấn nạn mới sẽ xảy ra, nhưng cũng nảy sinh nhiều giải pháp – miễn là đất nước của bạn làm ăn cho đúng đắn. Khi cuộc sống trôi đi gấp gáp thì cũng ít ai kéo dài thêm nỗi nhớ. Năm 1995, Mexico làm phật lòng các nhà cấp tín dụng, thì chỉ đến năm 1998, đất nước này lại đã trở thành điểm thu hút của các nhà đầu tư quốc tế, trong đó không mấy ai còn nhớ tới nỗi đau năm 1995. Năm 1997, Hàn Quốc gần như khánh tận, thì đến năm 2000, thương gia ở phố Wall lại thấy nối đuôi nhau mua công trái của nước này.

Bầy thú sừng dài

Ngày nay, mặc dù trên báo chí thường chỉ thấy đăng về những con thú sừng ngắn như George Soros chẳng hạn, những con thú sừng dài ngày càng có thêm vai trò quan trọng hơn. Bầy thú sừng dài là những công ty xuyên

quốc gia, tham gia vào "đầu tư nước ngoài trực tiếp". – có nghĩa là ngoài việc mua vào các công trái và trái phiếu ở các nước đang phát triển, chúng rót tiền trực tiếp vào các nhà máy, cơ sở công nghiệp, hệ thống năng lượng và một loạt các dự án khác – đầu tư dài hạn, đọng vốn và không thể rút vốn nhanh chóng được. Trong bầy thú sừng dài có các công ty như Ford, Intel, Enron hay Toyota. Nhờ có toàn cầu hóa, chúng đầu tư ở mức độ cao hơn, dài hạn hơn và ở nhiều quốc gia hơn bao giờ hết.

Trong thời Chiến tranh Lạnh, khi các quốc gia thường bảo hộ thị trường nội địa bằng hàng rào thuế quan, các công ty xuyên quốc gia thường chú trọng đầu tư vào những nơi có thị trường lớn, nhằm vượt thứ hàng rào đó. Nói cách khác, Toyota sẽ sang Hoa Kỳ, xây một nhà máy sản xuất linh kiện, chỉ bán tại thị trường Hoa Kỳ, như vậy họ tránh hạn ngạch nhập khẩu vào nước này. Ngược lại hãng Ford cũng sang Nhật Bản, thực hiện một điều tương tự. Để vượt những hàng rào bảo hộ, các tập đoàn xuyên quốc gia vào nằm ngay trong các thị trường lớn, trở thành nhà sản xuất địa phương và cạnh tranh, bán hàng rẻ hơn và tốt hơn các hãng ở địa phương.

Khi trào lưu dân chủ hóa công nghệ, tài chính và thông tin thổi bay những bức tường Chiến tranh Lạnh thì bầy thú sừng dài tập trung được sức lực lớn hơn và mong muốn xây dựng nhà máy nhiều hơn. Ngày mỗi ngày, một thị trường toàn cầu đơn chiếc và mạng điện toán xuất hiện, trên đó các công ty xuyên quốc gia có thể sản xuất và bán hàng ở bất cứ đâu. Điều đó mài sắc thêm sức cạnh tranh và thu nhỏ mức lợi nhuận trong rất nhiều ngành công nghiệp. Mỗi công ty xuyên quốc gia đều muốn bán hàng trên toàn cầu, bán thật rộng để bù đắp mức lợi nhuận bình quân trên mỗi sản phẩm ngày càng nhỏ. Họ

cố gắng dàn trải sức sản xuất trên toàn cầu, chia nhỏ các dây chuyền sản xuất, chuyển chúng sang đóng tại nhiều quốc gia, nơi có giá tài nguyên và nhân công rẻ nhất và năng lực hoạt động hiệu quả nhất – làm như thế năng suất sẽ tăng, chi phí sản xuất giảm và sức cạnh tranh được duy trì. Điều này giải thích cho việc có nhiều thêm các công ty xuyên quốc gia đầu tư vào những cơ sở sản xuất, hay những hãng thầu ở nước ngoài sẵn có. Họ làm thế không phải để tồn tại trong một thế giới có nhiều bức tường, mà thực ra là *để tồn tại trong một thế giới mở*. Trong toàn cầu hóa, các công ty xuyên quốc gia ngày càng cần phải mở rộng ra nước ngoài, không chỉ để trở thành những nhà sản xuất hiệu quả ở các quốc gia đó, mà còn để trở thành những nhà sản xuất giỏi trên toàn cầu.

Nhà báo Kevin Maney của tờ *USA Today* có bài trên số báo ngày 24/4/1997 nói về việc hãng máy tính IBM đã sử dụng thêm nhiều đối tác làm ăn và chi nhánh ở hải ngoại để trở thành một nhà sản xuất toàn cầu thông minh hơn, hiệu quả hơn trong một thế giới mở. Maney viết: "Một nhóm chuyên viên lập trình của Đại học Tsinghua ở Bắc Kinh đang viết phần mềm mới bằng công nghệ Java. Họ làm việc cho IBM. Sau mỗi ngày làm việc họ gửi báo cáo qua Internet sang một cơ sở của IBM đóng tại Seattle. Tại đó các nhà lập trình của IBM sẽ tiếp tục cải tiến phần mềm trên những kết quả đó rồi chuyển tiếp, bằng Internet, qua chặng đường 5.222 dặm sang Viện Khoa học Máy tính ở Belarus và Tập đoàn Phần mềm ở Cộng hòa Latvia. Từ đó, kết quả được chuyển sang Tập đoàn Tata ở Ấn Độ, từ đây, kết quả được gửi trở lại Đại học Tsinghua ở Bắc Kinh vào sáng hôm sau, ...rồi lại Seattle... cho đến khi hoàn thành sản phẩm. "Chúng tôi gọi đó là Java suốt ngày đêm", John Patrick, Phó chủ tịch về kỹ thuật của IBM nhận xét, "tựa

như là chúng tôi tạo ra mỗi ngày có 48 tiếng đồng hồ trên Internet vậy".

Trong những năm 70, hãng giày Bata của Canada có khoảng một chục nhà máy tại các thị trường chủ chốt trên thế giới, nhưng những chi nhánh đó chỉ sản xuất phục vụ cho thị trường địa phương nơi chúng đóng chốt, làm theo đúng thị hiếu ở địa phương và hầu như bán 100 phần trăm sản phẩm tại đấy. Ngày nay, hãng giày Nike có thể thiết kế mẫu giày ở Oregon và gửi, bằng email hay fax qua đêm, những chi tiết mẫu sửa đổi sang các nhà máy và nhà thầu ở châu Á để họ tổ chức sản xuất theo mẫu mã mới ngay ngày hôm sau.

Quả là những con thú sừng dài như Ford, Cisco, Nike hay Toyota không chuyển dời vốn liếng nhanh như loài sừng ngắn, nhưng chúng cũng có thể di chuyển từ nước này sang nước khác nhanh chóng hơn là người ta tưởng. Phần nhiều những đầu tư của chúng ngày nay không bị bó gọn vào việc xây dựng nhà máy hay cơ sở sản xuất. Chúng lập liên minh với các đơn vị địa phương của các nước, những nơi vốn có sẵn cơ sở sản xuất – chúng sẽ trở thành chi nhánh, đối tác và nhà thầu cho các công ty xuyên quốc gia – những quan hệ đối tác như vậy có thể di chuyển từ nước nọ sang nước kia, từ đối tác này sang đối tác khác, quay vòng nhanh, tìm ra giải pháp giảm thuế hữu hiệu nhất, sử dụng phương tiện và sức lao động có chi phí thấp nhất. Cisco có 34 nhà máy trên thế giới sản xuất linh kiện cho họ, nhưng chỉ có hai trong số đó thuộc sở hữu trực tiếp của Cisco. Những nhà máy khác là những đối tác, gắn bó với bản quyền của Cisco trong chuyện mẫu mã thiết kế, linh kiện vật liệu và chia sẻ thị trường trên mạng Internet. Cisco gọi họ là những "cơ sở sản xuất ảo". Nhờ có mạng điện toán

mà các cơ sở đó liên lạc chặt chẽ tựa như được tập trung vào một địa điểm vậy, và hoạt động sản xuất được di chuyển nhanh chóng trong số những cơ sở đó.

Bầy thú sừng dài có thể và thường khiến cho một số quốc gia đang phát triển trở thành đối thủ của nhau. Mỗi quốc gia đang phát triển đều cực kỳ muốn có đầu tư từ các tập đoàn xuyên quốc gia, vì đó là cơ hội nhanh nhất để họ đại nhảy vọt trong công nghệ. Nike ban đầu đã mở các cơ sở sản xuất ở Nhật Bản, nhưng một khi nhận thấy ở đó đắt đỏ hơn, họ đã nhảy sang Hàn Quốc, rồi sau đó là Thái Lan, Trung Quốc, Philippines, Indonesia và Việt Nam.

"Họ là những gì chúng tôi cần", Joel Korn, chuyên viên tư vấn người Brazil nhận xét về những công ty xuyên quốc gia. "Châu Mỹ La tinh vẫn lệ thuộc nhiều vào nguồn vốn từ bên ngoài, vì dự trữ nội địa hoàn toàn không đủ để duy trì tăng trưởng kinh tế ở mức cao. Nên chúng tôi cần đầu tư trực tiếp từ nước ngoài. Họ [những con thú sừng dài] cũng mang đến những hệ tiêu chuẩn quốc tế và các dạng công nghệ mới, họ giúp chúng tôi thích nghi với nhu cầu của các thị trường khác, họ mang đến các quan hệ đối tác, chuyển giao công nghệ và chuyển giao thị trường. Nếu không cho họ vào thì cũng như bạn sống cô đơn trên một hành tinh lạ vậy", ông kết luận.

Dẫu rằng sinh ra trong thời Chiến tranh Lạnh, nền sản xuất toàn cầu lan tràn mạnh mẽ hơn, sinh sôi nảy nở không ngừng, trong thời buổi ngày nay. Theo Ngân hàng Thế giới, tổng sản phẩm từ những cơ sở nước ngoài của các hãng xuyên quốc gia trên thế giới tăng từ 4,5 phần trăm tổng sản phẩm quốc nội toàn thế giới trong năm 1970 lên tới mức cao gấp đôi, ngày nay. Con số phần trăm có vẻ nhỏ bé, nhưng con số đô-la mà chúng

đại diện thì thật khổng lồ. Năm 1987, đầu tư trực tiếp vào các nước đang phát triển chiếm 0,4 phần trăm tổng số GDP của họ. Ngày nay, con số này là hai phần trăm và tiếp tục gia tăng, không chỉ ở 10 thị trường mới trỗi dậy, mà ở phạm vi toàn thế giới. Nếu nhìn vào những chi nhánh nước ngoài do người Mỹ sở hữu – như cơ sở Ford Motor ở Mexico chẳng hạn – thì thấy năm 1966, họ bán 80 phần trăm sản phẩm trong nội địa và xuất 20 phần trăm. Ngày nay, họ xuất 40 phần trăm sản phẩm và 60 phần trăm trong được tiêu dùng trong nội địa. Craig Barrett, Chủ tịch hãng Intel nói với tôi rằng hàng loạt các đại sứ và chính khách ở nhiều quốc gia tháng nào cũng gọi điện đến Thung lũng Silicon cho ông. Họ nhắn: "Hãy mang nhà máy của ông đến chỗ chúng tôi".

George St Laurent là Chủ tịch hãng Vitech, một nhà máy sản xuất máy vi tính do ông sáng lập, đóng tại bang Bashia, phía bắc Brazil. Ông ta là một thành viên điển hình trong bầy thú sừng dài. Ông ta biết là trong cương vị của mình, ông có rất nhiều quyền lực. Một buổi chiều, St Laurent giải thích cho tôi rằng ông không nề hà gì khi đặt đòi hỏi cho chính phủ Brazil về những gì ông cần, nếu họ còn muốn ông đóng nhà máy ở đó, duy trì công ăn việc làm ở địa phương và khả năng chuyển giao kỹ thuật ở nước này. Ông nói: "Tôi cần thấy ở nước này một đồng tiền ổn định để thu hút vốn từ nước ngoài, vì thế họ (chính phủ) phải cân đối ngân sách, kiểm soát lạm phát và cắt giảm bộ máy chính phủ. Một trong các mục tiêu của chúng tôi là thu hút vốn đầu tư vào nước này. Nhưng vốn đầu tư sẽ không vào nếu chủ của chúng không biết giá trị của những đồng vốn đó khi họ rút chúng ra. [Hơn nữa] chính phủ cần phải thuyết phục được tôi rằng các chính trị gia đối với dân chúng phải duy trì thái độ như giữa khách hàng và người bán hàng,

như bản thân tôi thực hiện. Nếu bạn là khách hàng của tôi, để khiến cho bạn mua máy tính của tôi, tôi thường phải quỳ xuống để thuyết phục bạn. Các chính trị gia nước này không nghĩ như vậy vì họ không quen với cương vị người bán hàng. Họ quen với việc ai cũng phải đến quy phục dưới ngai vàng của họ, và họ chỉ cho phép người khác được hưởng những quyền lợi nhỏ nhoi mà họ ban phát".

Quả như nhận xét của St Laurent, quyền lực gia tăng của Bầy Thú Điện Tử chính là điều mà các nhà lãnh đạo truyền thống mới chỉ bắt đầu hiểu và tuân thủ. Tôi bắt đầu thấy điều này khi sang Mexico vào thời điểm tồi tệ nhất trong cuộc khủng hoảng đồng peso. Điều đó bắt đầu khi ngồi trên chuyến bay vào đất này. Khi cuống quít điền vào tờ khai nhập cảnh, tới dòng thứ 3 thì tôi chững lại. Dòng này hỏi bạn làm nghề gì và quy định bạn khoanh vòng tròn vào một trong chín lựa chọn – không thấy có mục "bình luận viên báo chí" mà chỉ thấy "nông dân", "lái xe", "người nuôi gia súc", và một lựa chọn khác là "người sở hữu trái phiếu" –cho thấy những bế tắc của đất nước Mexico vào thời đó. Nước này đã trở nên lệ thuộc vào những nhà đầu tư nước ngoài, những người mua công trái và trái phiếu thương mại của họ, để cứu giúp kinh tế. Chính vì thế có mục "người sở hữu trái phiếu" trên tờ khai hải quan.

Không may cho Mexico là những người có thể khoanh tròn mục đó thì lại đang bay trở ra, mang theo tiền của họ, và sẽ không quay lại. Khi đến phỏng vấn một viên chức Ngân hàng Trung ương Mexico, đang trong cơn hoảng loạn, anh ta hỏi tôi về những người sở hữu trái phiếu trên toàn cầu hiện đang vứt bỏ các loại trái phiếu của Mexico. "Vì sao họ giận dữ đến vậy? Họ báo thù cho điều gì vậy?"

anh ta hỏi. Tôi không tài nào giải thích cho anh này cái cảnh giận dữ và phản ứng của một người Mỹ có tiền gửi tiết kiệm khi thấy tài sản đầu tư của anh ta bị mất giá. Sau đó, khi đến gặp Enrique Del Val Blanco, viên chức của Bộ phụ trách về nhân dụng của Mexico, tôi thấy ông nói năng như một nhân vật trong phim *Invasion of the Body Snatchers*. Ông nói: "Dân ở đây ai cũng cảm thấy số phận của họ nằm trong tay người nước ngoài. Và ai cũng muốn biết những người nước ngoài đó là ai? Ai nắm giữ một thế lực như vậy? Chúng tôi vẫn nghĩ chúng tôi đang trên đường gia nhập thế giới thứ nhất (các nước phát triển). Bỗng nhiên mọi sự đều đổ bể. Một phút trước người ta thấy Ngân hàng Thế giới và IMF nói Mexico là một điển hình tốt nhất. Giờ đây chúng tôi lại trở thành một hình mẫu của sự xấu xa? Chúng tôi đang mất dần kiểm soát. Nếu không tìm được đường ra, chúng tôi sẽ bị diệt vong. Chúng tôi đầu hàng".

Cùng ngày hôm đó, tôi đi xuyên thành phố để tìm đến phủ tổng thống ở Los Pinos để gặp Tổng thống Ernesto Zedillo, con người cũng đang bàng hoàng về việc đồng peso bị mất giá. Tôi không nhớ rõ ông ta nói gì nhưng không bao giờ quên cái khung cảnh khi gặp ông. Tôi và đồng nghiệp được một người lính đưa vào, nói lên cầu thang rồi đi sâu vào bên trong để đến văn phòng tổng thống. Dường như chẳng có ai qua lại trong dinh thự nay cả. Chúng tôi đi qua một cửa, một cửa nữa rồi một cửa nữa, cho tới khi gặp bàn của một cô thư ký. Cô này chỉ cho chúng tôi vào một văn phòng nhỏ bé tăm tối. Bước vào phòng, chúng tôi thấy ngồi cô đơn bên bàn làm việc, vị Tổng thống Mexico đang thưởng thức bản giao hưởng "Overture 1812" của Tchaikovsky từ một dàn stereo. Ông ta có dáng vẻ của Napoleon sau khi thua trận Waterloo.

Trong thập niên 90, cả một thế hệ các lãnh tụ thời hậu thuộc địa như Zedillo, Mahathir, Suharto, thậm chí Borris Yeltsin – đã nếm mùi cơn giận dữ của Bầy Thú Điện Tử. Không lấy gì làm vẻ vang lắm. Bầy thú đó không cư xử như những kẻ thù trong nước của các vị này. Họ không thể bắt giữ, kiểm duyệt, cấm đoán, mua chuộc, thậm chí thường cũng không nhìn thấy chúng. Một số vị lãnh đạo như Zedillo thậm chí quy phục trước chúng. Mahathir và Suharto thì dùng một chiến thuật khác. Họ chửi rủa bầy thú, tố cáo chúng là những hội âm mưu, cam kết sẽ trả thù và trong trường hợp của Mahathir, ông đã dọa sẽ dùng tới những biện pháp kiểm soát tài chính. Mahathir và Suharto lớn lên trong thời Chiến tranh Lạnh, thời mà ít có dịp các siêu cường thực sự răn dạy và trách móc trực tiếp lãnh tụ của thế giới thứ ba, vì họ cần thế giới này trong cuộc chiến tranh. Nhưng một khi Chiến tranh Lạnh qua đi thì những hạn chế như trên cũng không còn nữa. Và ngày nay, những con vật tiên phong trong bầy thú không cư xử với các quốc gia đang phát triển như cái lối cư xử của Bộ Ngoại giao (Hoa Kỳ), Liên hiệp quốc hay Phong trào Không liên kết trước kia. Bầy Thú Điện Tử không nói chúng thông cảm với nỗi đau của bạn, hay thông cảm với những đau thương của bạn trải qua trong thời thuộc địa. Chúng không nói rằng bạn là người độc đáo, hay là yếu tố ổn định khu vực, hay hứa sẽ không động tới bạn. Chúng có đường hướng riêng. Bầy Thú Điện Tử đã biến đổi cả thế giới thành một hệ thống quốc hội, trong đó mỗi quốc gia tồn tại trong lo lắng – họ có thể bị bầy thú biểu quyết bất tín nhiệm.

Tôi đã nói chuyện với Phó thủ tướng Malaysia thời đó là ông Anwar Ibrahim, tại Kuala Lumpur năm 1997, khi cuộc khủng hoảng Á châu lên tới đỉnh điểm, trước khi ông ta bị Mahathir loại bỏ. Anwar nói với tôi rằng khi

Mahathir tố cáo người Do thái, Soros và những kẻ âm mưu khác về tội đã phá giá đồng nội tệ của Malaysia, thì ông ta và một số đồng nghiệp đã mang một tờ biểu đến gặp Mahathir và nói, đại khái như sau: "Hãy nhìn vào đây, hôm thứ hai, ông chỉ trích Soros thì đồng ringgit xuống giá từng này, đến thứ ba, ông kể tội người Do thái, thì trị giá của nó xuống nữa đến đây. Rồi sang thứ tư, ông tố cáo những nhà đầu tư toàn cầu thì nó xuống nữa, đến đây, HÃY CÂM MIỆNG LẠI!"

Trong trường hợp Suharto thì chính bầy thú đã giúp kích động một cuộc nổi dậy, lật đổ quyền lực của ông vào đầu năm 1998, bằng cách làm suy yếu đồng nội tệ và thị trường của Indonesia khiến cho công chúng và giới quân nhân mất lòng tin vào tổng thống.

Supachai Panitchpakidi, Phó thủ tướng kiêm Bộ trưởng Thương mại Thái Lan ngày nay phải mang trên người những vết sẹo mà bầy thú gây ra cho người tiền nhiệm của ông, người đã ra sức đấu với bầy thú và đã phải chịu thua. Ông nói: "Chúng tôi mắc một lỗi – đã gắn giá trị đồng baht Thái Lan với đồng đô-la lâu hơn sáu tháng, mà không sớm cho thả nổi nó", ông nói về cuộc khủng hoảng năm 1997. Đáng nhẽ tai họa không đến, nhưng vì những phản ứng dây chuyền, nên ai cũng nhảy vào đánh hôi đồng baht của chúng tôi. Thành ra thay vì mất độ 15 hay 20 phần trăm giá trị, baht bị mất tới 50 phần trăm. Do thị trường đã được toàn cầu hóa nên [Bầy Thú Điện Tử] biết rõ là chúng tôi lúc đó đang thiếu dự trữ ngoại tệ. Lần đầu tiên chúng tấn công vào đồng tiền của chúng tôi là vào tháng hai, sang tháng ba rồi tiếp theo vào tháng tư. Mỗi một đợt như vậy, Ngân hàng Dự trữ của Thái Lan tung tiền ra để bảo vệ giá trị đồng baht, mỗi lần như vậy, lại tuyên bố: "Chúng ta đã

thắng". Nhưng trên thực tế mỗi lần như vậy Thái Lan đều đã thua – vì dự trữ của Thái Lan đã mỏng dần sau mỗi lần ứng cứu như vậy. Chúng tôi nghĩ thế giới không thể biết được lượng dự trữ tiền tệ của chúng tôi, dân chúng Thái cũng không biết điều đó, chỉ có thị trường là tỏ tường. Bạn bè tôi ở Singapore và Hồng Kông biết được điều đó và họ đã tính toán xem dự trữ của chính phủ Thái còn được bao nhiêu sau mỗi lần ứng cứu tài chính. Khi ông hỏi chuyện vị cựu Thủ tướng thì ông ta sẽ nói rằng không ai báo cho ông ta những thông tin như vậy. Nhưng thị trường lúc đó đã phán đoán được thực trạng của Thái Lan, chúng cũng lần ra được những bước ngoặt – thời điểm mà chính phủ không tài nào cứu được đồng tiền baht nữa. Đó chính là lúc chúng [Bầy Thú Điện Tử] tấn công đè bẹp chúng tôi".

Để thích ứng với hoạt động của các siêu thị tài chính và bầy thú, các nhà lãnh đạo, đặc biệt ở những thị trường mới nổi lên cần xây dựng cho mình một tư duy mới. Trong quá khứ, thành viên của bầy thú thường tranh nhau làm duyên và cám dỗ các chính phủ từ bên trong và bên ngoài nước. Lúc đó là thời điểm các chính phủ là người cầm cân nảy mực. Giờ đây các chính phủ thi đua để tỏ cho bầy thú rằng họ giữ được ổn định, mời mọc và cuốn hút bầy thú. Vì thời nay là lúc chính bầy thú đứng ra cầm cân nảy mực, phân phối tài nguyên. Xin xây dựng một câu ngạn ngữ: *Lãnh đạo trên thế giới cần phải có lối nghĩ như những thống đốc (bang ở Mỹ).* Thống đốc các bang của Hoa Kỳ ngày nay được phép quyết định, có quyền hạn tương tự quyền hạn của tổng thống và thủ tướng. Họ thỉnh thoảng còn có quyền điều động lực lượng cảnh vệ quốc gia. Nhưng nhiệm vụ chính của họ ngày nay là thuyết phục Bầy Thú Điện Tử và các siêu thị tài chính đến đầu tư vào bang của họ, bằng mọi cách giữ chúng ở lại đó và

suốt ngày tiếp tục lo lắng làm sao cho chúng ở lại cho lâu. Chính vì thế, các vị trưởng vùng (lãnh đạo tại địa phương – thống đốc bang) đang là những vị lãnh đạo thực chất trên thế giới ngày nay. Chính vì thế đã có một vị lãnh đạo đứng bao trùm tất cả các vị lãnh đạo khác trong kỷ nguyên toàn cầu hóa – vị Thống đốc của Hợp chủng quốc Hoa kỳ, ông Bill Clinton.

Những ông vua, các nhà độc tài, tiểu vương, các vị Sultan, những tổng thống và thủ tướng – tất cả đều đã trở thành những thống đốc. Mùa thu năm 1997, tôi sang Qatar, một tiểu vương quốc dầu lửa nhỏ bé phía đông Arập Xêut, và được mời ăn trưa với vị tiểu vương, Sheikh Hamad bin Khalifa al-Thani. Ông ta là một người nhỏ nhắn, thông minh như một con cáo, nhưng là một con người để ra lệnh chứ không phải để tuân lệnh. Ông ta hỏi tôi về cuộc khủng hoảng kinh tế ở Malaysia và Đông Nam Á và tôi đã kể cho ông về sự trừng phạt của Bầy Thú Điện Tử và những siêu thị đối với Malaysia do lỗi lầm của ông Mahathir, gồm cả việc ông xây tòa tháp đôi cao nhất thế giới. Sheikh Hamad lắng nghe rồi sau đó tuyên bố theo lối một vị thống đốc, chứ không phải là của một tiểu vương. Ông nói: "Có lẽ tôi không nên xây các tòa cao ốc ở đây. Vì có thể các thị trường sẽ không ưng ý về điều đó".

Cung cách trong đó các vị lãnh đạo, các cá nhân, các nhà đầu tư và các công ty học hỏi để thích ứng với hệ thống toàn cầu hóa đánh dấu một cột mốc mới vào cuối thế kỷ 20. Nhưng có một điều tôi muốn nói: Quý vị vẫn chưa tường được bức tranh toàn cảnh đâu.

Như tôi đã cố giải thích, trào lưu dân chủ hóa công nghệ, tài chính và thông tin – làm thay đổi cung cách chúng ta liên hệ với nhau, đầu tư và xây dựng tầm nhìn ra

thế giới – tất cả đã sản sinh ra những đặc điểm chủ chốt của hệ thống toàn cầu hóa ngày nay. Chúng thổi bay những rào cản giữa các thị trường. Chúng xây dựng những hệ thống để chúng ta có thể vươn tới nhiều nơi trên thế giới và khiến chúng ta có thêm nhiều quyền lực, thậm chí siêu quyền lực. Chúng tạo nên những mối liên hệ và môi trường cho Bầy Thú Điện Tử sinh sôi và mở rộng các siêu thị tài chính. Chúng thổi bay những hệ tư tưởng lỗi thời và giữ lại hệ tư tưởng tư bản chủ nghĩa trên nền thị trường tự do. Chúng tạo nên những tiêu chuẩn về hiệu quả sản xuất và hoạt động khiến cho mọi doanh nghiệp hoặc phải tuân theo hoặc chịu diệt vong. Chúng phá bỏ những rào cản, cho phép các cá nhân tham gia vào bất cứ thương vụ nào. Chúng khiến con người ta phát triển từ chỗ suy nghĩ lối địa phương trước rồi hướng ra toàn cầu, đến lối suy nghĩ có tầm toàn cầu trước khi nhìn vào phạm vi địa phương.

Chính Internet là lý do khiến tôi nhận xét là quý vị thực ra chưa nhìn thấy được toàn bộ bức tranh toàn cảnh. Sự ra đời của Internet trong giai đoạn cuối của trào lưu dân chủ hóa tài chính, công nghệ và thông tin, đã đóng góp mạnh mẽ cho toàn cầu hóa ngày nay. Khi Internet được dùng đại trà, nó trở thành động lực chính, một thứ siêu turbin, thúc đẩy toàn cầu hóa đi tới. Internet sẽ đảm bảo xây dựng cho chúng ta một cách nhìn toàn cầu, khi chúng ta duy trì thông tin liên lạc, đầu tư và hiểu biết về thế giới. Bởi vì một khi vào được mạng để truy cập, bạn có thể liên lạc, trao đổi với bất cứ ai trên thế giới, bạn có thể bỏ tiền ra đầu tư vào bất cứ đâu, lập một doanh nghiệp với chi phí hầu như rất nhỏ. Và một khi doanh nghiệp của bạn được thành lập với một trang mạng thì tầm nhìn của bạn phải là toàn cầu – để tìm thêm khách hàng cũng như để phát hiện các đối thủ cạnh tranh với bạn.

Đầu năm 1998 tôi đến Thung lũng Silicon để nói về một số điểm liên quan tới lập luận trên với John Chambers, Chủ tịch Cisco Systems, tập đoàn sản xuất các loại thiết bị dùng để nối mạng Internet trên toàn cầu. Ông ta nói với tôi lúc đó: "Internet sẽ làm thay đổi mọi thứ. Cách mạng Công nghiệp gắn con người với máy móc trong nhà máy, và cuộc Cách mạng Internet sẽ gắn con người với tri thức và thông tin trong các nhà máy ảo. Và nó sẽ tác động vào xã hội giống như tác động của Cách mạng Công nghiệp trước đây. Nó sẽ xúc tiến toàn cầu hóa với tốc độ chóng mặt. Và thay vì phải mất hơn một trăm năm để hình thành như Cách mạng Công nghiệp, Cách mạng Internet chỉ phát triển trong vòng bảy năm".

Khi Chambers nói như vậy tôi đã ghi lại, thậm chí trích dẫn lời nói đó trong một cột báo nhưng vẫn chưa hoàn toàn hiểu được điều ông nói. Tôi nghĩ ông ta, trong tư cách là một chuyên viên kỹ thuật, có thể hơi một chút phóng đại. "Vâng, ừ thì...", tôi nghĩ, "Internet sẽ làm mọi thứ thay đổi. Ai cũng nói như vậy". Nhưng khi bắt đầu viết cuốn sách này, tôi ngày càng nhận thấy lời của ông Chambers nói không những đúng, mà còn chỉ đúng mới một phần.

Vài tháng sau khi thăm Chambers, văn phòng của ông ta gửi đến cho tôi một hộp giấy, trong đó có những cốc tách, bút và áo phông, quà lưu niệm mang logo quảng cáo của mới của hãng Cisco, mang thông điệp mà có thể bạn đã thấy trên truyền hình. Thông điệp rất đơn giản. Quảng cáo của Cisco trên TV cho thấy dân chúng già trẻ trên khắp thế giới, nhìn thẳng vào ống kính camera, và hỏi: "Bạn đã sẵn sàng chưa?" Nhớ lại, khi nhận được hộp quà của Cisco, thấy thông điệp đó, tôi đã nghĩ: "Thứ rác rưởi gì vậy? Quảng cáo gì mà lạ vậy. "Bạn sẵn sàng?" Để làm gì?"

Nhưng năm 1999 là năm của Internet, thời điểm Internet thu hút được số lượng khách hàng lớn đáng kể và làm thay đổi khái niệm về thông tin liên lạc và thương mại và lúc đó tôi hiểu chính xác ý nghĩa của thông điệp của Cisco: "Bạn đã sẵn sàng chưa?" – Internet sẽ trở thành một thứ ê-tô lớn, kẹp chặt hệ thống toàn cầu hóa mà tôi đã mô tả trong chương phần này của cuốn sách – thế giới đi nhanh, Bầy Thú Điện Tử, siêu thị tài chính và chiếc áo nịt bằng vàng – Internet sẽ kìm giữ chúng, trói buộc toàn cầu hóa vào tất cả các cá nhân, khiến cho thế giới ngày càng nhỏ bé và vận động nhanh hơn.

Hãy suy nghĩ mà xem: nhờ Internet mà chúng ta có một hệ thống bưu điện đại chúng trên toàn cầu, qua đó ta gửi thư cho nhau. Chúng ta cũng có một siêu thị toàn cầu trên đó ta mua và bán. Chúng ta cũng có một thư viện toàn cầu trong đó chúng ta nghiên cứu và một trường đại học phổ quát cho tất cả mọi người cùng theo học. Vào năm 1999, hơn một nửa dân số Hoa Kỳ, trên 100 triệu người nối mạng Internet. Ở Mỹ không hiếm khi ta gặp những người vừa mua một cuốn sách qua mạng, mượn một khoản tiền qua mạng, mua một máy tính hay một chiếc xe hơi, cũng qua mạng. Và không chỉ ở Hoa Kỳ. Hãy xem Ấn Độ. Ở những vùng nghèo quanh Thủ đô Delhi, một công ty điện thoại di động mang tên Usha Group được thành lập, đã tổ chức những đội nhân viên nữ mang điện thoại di động cấp phát cho từng nhà ở những khu vực nghèo khó, thiếu thốn điện thoại. Sau khi trả một khoản tiền nhỏ, những người dân nghèo có thể dùng điện thoại di động đó gọi đi cho người thân. Nay Usha đã lắp đặt các trung tâm điện thoại công cộng ở nhiều làng mạc như vậy – với khả năng nối mạng chi phí thấp.

Bộ trưởng Tài chính Larry Summer thích kể lại câu chuyện sau: "Hồi trước tôi đến Mozambique – được đánh giá là đất nước nghèo nhất thế giới – để bàn về việc giảm nợ nước ngoài. Trong bữa ăn trưa với đại diện cộng đồng doanh nhân địa phương, tôi hỏi một thương nhân ngồi bên cạnh rằng anh ta làm ăn ra sao rồi. Anh ta đáp: "Cũng khấm khá, nhưng tôi lo cho tương lai lắm". Khi tôi hỏi vì sao thì anh trả lời là lúc đó anh đang là độc quyền cung cấp dịch vụ Internet ở Mozambique, nhưng lo sợ là trong tương lai sẽ xuất hiện thêm địch thủ cạnh tranh trong dịch vụ của anh ta và làm giảm lợi nhuận của anh".

Anh ta lo là phải. Thích ứng với giai đoạn tiếp theo trong thời toàn cầu hóa do Internet điều tiết trên một thế giới thu nhỏ, chuyển động nhanh hơn, chính là thách thức to lớn đối với mỗi chúng ta – những cá nhân, đất nước và công ty. Trong hai phần tiếp theo của cuốn sách này mang tên – "Kết nối vào hệ thống" và "Những phản ứng nhằm vào hệ thống" tôi sẽ giải thích thêm về điều này.

Bạn đã sẵn sàng chưa?

PHẦN II

KẾT NỐI VÀO HỆ THỐNG

Chương 8

Hệ điều hành DOScapital 6.0

Moskva (AP) – Hôm nay, chủ một phòng tranh nghệ thuật ở Moskva đã bị các công tố viên tra hỏi, sau khi xảy ra vụ các vị khách và giới phê bình đến phòng tranh đó chia nhau ăn một chiếc bánh ngọt lớn theo hình tượng Lênin bằng kem, kích cỡ như người thật. Tạp chí *Times* của Moskva đăng tải hôm thứ ba, rằng Sergei Tarabotov, người chủ phòng tranh, đã bị tra hỏi sau khi 20 vị dân biểu trong Quốc hội Nga khiếu nại là những người liên quan đến chiếc bánh ngọt đó đã vi phạm luật cấm xúc phạm đến các nhân vật lịch sử của đất nước Nga.

- Tin của hãng AP Moskva, ngày 8/9/1998

"Anh mang bao nhiêu tiền trong người?"

Một nhân viên hải quan Albania tại sân bay Tirana, quát hỏi tôi bằng giọng của một cảnh sát, khi tôi đang

trên đường ra máy bay rời nước này. Vừa nghe thấy như vậy tôi có cảm giác rợn người – nhiều khả năng tôi sẽ bị tịch thu mất hết tiền.

"Tôi có 3.500 đô-la", tôi đáp, đập nhẹ tay vào ví đeo trước bụng.

"3.500 đô-la?", cô này thốt lên, mắt sáng rực. "Anh này có 3.500 đô-la", cô nói với một nam đồng nghiệp đứng bên cạnh đang theo dõi máy X-quang chiếu hành lý.

"Anh từ đâu đến?" anh này hỏi, dường như tính toán xem tôi có dễ bị bắt nạt không và xác định rõ tôi không phải là một nhà ngoại giao. Tôi nói với anh ta tôi là một ký giả của báo *The New York Times*. "New York Times?" nam nhân viên này lặp lại, rồi vẫy tay, "để cho anh ta đi".

Ai có thể ngờ rằng tờ *The New York Times* lại có ảnh hưởng như vậy ở Tirana! Tôi chạy vội tới máy bay. Tôi có lý do để lo lắng. Tôi đã trải qua những chuyện tương tự như thế này ở Iran – ở một quốc gia trong đó pháp quyền không hẳn là kim chỉ nam. Chỉ có điều ở đó mọi việc đã không kết thúc tốt đẹp như ở đây. Vụ đó bắt đầu cũng tương tự, tại sân bay quốc tế Teheran, khi tôi đi qua hàng rào kiểm soát của hải quan lúc bốn giờ sáng. Một nhân viên hải quan ra lệnh cho tôi mở va-li và trình tờ khai hải quan. Trên đó có một dòng hỏi số tiền mang theo người là bao nhiêu và tôi đã khai chính xác là 3.300 đô-la. Do thẻ tín dụng chưa được chấp nhận ở Iran, nên tôi phải mang theo nhiều tiền mặt. Nhân viên hải quan Iran gầy gò có ria mép này kiểm tra tờ khai và nói với tôi với vẻ mặt rất tham lam, "Thưa ông, ông chỉ được phép mang 500 đô-la theo người khi xuất cảnh thôi".

"Ôi, làm sao bây giờ", tôi nói.

Nhân viên này vươn người tới và nói thầm vào tai tôi, "Trả cho tôi 300 đô-la, tôi sẽ giúp". Có một hàng người xếp hàng sau lưng tôi đang quan sát – chắc chắn là họ biết rõ những gì đang xảy ra. Tôi mở ví, rút ra ba tờ 100 đô-la và vo tròn chúng lại trong tay.

"Hãy cẩn thận", nhân viên hải quan này nói thầm – cứ làm như là những người xếp hàng đằng sau tôi sẽ đi trình báo vậy. Rồi hai chúng tôi làm ra vẻ lục lọi trong va-li, và trong chớp mắt, anh này cướp món 300 đô-la khỏi tay tôi. Mọi việc nhanh như chớp – chắc phải tua thật chậm thì mới có thể nhìn thấy được. Rồi nhân viên nọ đưa cho tôi một mẫu khai mới, nói tôi khai lại, viết vào đó là tôi mang có 500 đô-la theo người. Nhưng thế chưa phải đã xong. Khi lên gần tới cửa ra máy bay, lại một cuộc khám người nữa. Bước vào một buồng nhỏ, một nhân viên khác nói tôi mở ví ra để khám. Tôi hoảng quá, "Làm thế nào giải thích khoản 3.000 đô-la bây giờ? Hay là gào lên, "Này, tôi đã đút lót cho đồng nghiệp của anh ở dưới kia rồi, giờ thì biến đi!" May quá, tay này nhìn vào khoản tiền của tôi, nói gì đó bằng tiếng Farsi và cho tôi qua.

Du khách dày dạn kinh nghiệm trên thế giới sẽ hiểu những điều tôi trải qua ở Albania và Iran chỉ là chuyện thường ngày. Ai cũng gặp phải những phiên bản của hiện tượng có thể gọi là "Nạn vòi tiền". Hiện tượng này vượt trên những hình thức đút lót và tham nhũng mà người ta có lẽ thường gặp ở các nước đang phát triển, và ở mức độ thấp hơn, cả các nước phát triển. "Nạn vòi tiền" xảy ra khi tất cả những chức năng của nhà nước – từ hệ thống thuế tới hải quan và luật tư hữu hóa – trở nên tham nhũng tràn lan; và những giao dịch hợp pháp

không còn là tiêu chuẩn, mà chỉ là ngoại lệ. Một bình thường mà ai cũng phải chịu đựng đó là các viên chức ở mọi cấp dùng quyền lực của họ để vòi tiền của dân chúng, các nhà đầu tư và của bản thân nhà nước. Ngược lại, dân chúng và các nhà đầu tư sẽ tin rằng để đạt được một phê chuẩn hay hưởng một dịch vụ nào đó, họ phải đút lót cho hết thảy các cửa liên quan.

Có nước đã phải chịu đựng "nạn vòi tiền" *nghiêm trọng* – nơi nhà nước được dựng lên từ những vụ trộm cắp, như Nigeria chẳng hạn – cho tới loại có "nạn vòi tiền" *mới nảy nở*, nơi tham nhũng tràn lan và ai ai cũng phải chịu, mặc dù cũng có những yếu tố về luật pháp và dân chủ tồn tại song song, như Ấn Độ chẳng hạn. Sự khác biệt giữa hai hình thái vòi tiền loại nghiêm trọng và loại chớm nở được minh họa một cách tốt nhất bằng câu chuyện cười được kể ở Ngân hàng Thế giới, về hai ông Bộ trưởng Bộ Xây dựng hạ tầng cơ sở, người Á châu và Phi châu, sang thăm đất nước của nhau. Đầu tiên Bộ trưởng người châu Phi sang thăm đất nước của Bộ trưởng Á châu và được ông này mời về nhà ăn tối. Bộ trưởng Á châu sống ở một biệt thự tuyệt đẹp như một cung điện. Ông Phi châu hỏi ông Á châu, "Làm sao ông mua nổi dinh thự này với mức lương của ông?" Ông Á châu mời khách đi đến một khung cửa sổ, chỉ cho khách thấy một chiếc cầu đằng xa và nói: "Ông thấy cây cầu đó không?" "Có, tôi thấy rồi", ông Phi châu đáp lại. Và Bộ trưởng người Á châu chỉ vào ngực mình, nói thầm thì: "10 phần trăm", ý nói 10 phần trăm chi phí cho cây cầu đã vào túi ông ta. Một năm sau đến lượt Bộ trưởng Á châu sang thăm bạn mình ở một nước châu Phi và thấy dinh thự của bạn đẹp hơn của ông nhiều lắm. "Làm sao ông có thể sắm nổi dinh thự như thế này, với mức lương của mình?" Bộ trưởng châu Á hỏi bạn. Người bạn Phi châu đưa ông ta ra một cửa sổ, nhìn về

phía chân trời và nói, "Ông có thấy cây cầu đằng kia không?" Bộ trưởng Á châu đáp: "Không thấy, cầu nào đâu?" "Chính thế", Bộ trưởng người Phi châu nói, chỉ vào ngực mình, "một trăm phần trăm".

Những dấu hiệu cụ thể nào được dùng để phân biệt mức vòi tiền nghiêm trọng, toàn diện với mức chớm nở? Sau đây tôi sẽ giới thiệu chúng dựa trên những dữ liệu tôi đã sưu tầm sau nhiều năm:

Nạn vòi tiền xuất hiện ở Moskva trong năm 1995 (và 1996, 1997, 1998, 1999!), khi tội phạm lan tràn trên đường phố sau khi Liên Xô sụp đổ. Ngay sau khi nhận phòng khách sạn Penta ở trung tâm Moskva, tôi mang tiền xuống và hỏi nhân viên tiếp tân cho tôi thuê hộp két an toàn để giữ tiền. Tôi không dại gì mà mang theo nhiều tiền mặt trong người khi đi lại trong thành phố.

"Xin lỗi", nhân viên này nói. "Không còn hộp két nào trống cả. Và có một danh sách xếp hàng chờ để thuê két sắt. Ông có muốn thì ghi tên?"

Tôi đã phải cười phá lên. Một danh sách xếp hàng, chờ được dùng két sắt giữ tiền? Nó giống như câu chọc cười trong một chuyện hài hước nhạt: "Làm thế nào biết được bạn đang ở một thành phố nguy hiểm? Trả lời: khi những két sắt giữ tiền của khách sạn không còn chỗ trống". Chính vì thế mà một nhà đầu tư nước ngoài vừa mua trái phiếu của một nhà băng Nga tôi gặp ở Moskva, đã tả cho tôi là trong nhà băng đó số nhân viên an ninh nhiều hơn số nhân viên làm nghiệp vụ ngân hàng. Ông ta kể với tôi rằng một chuỗi nhà hàng phương Tây vừa cử một nhóm kiểm toán viên để xem xét tại sao chi nhánh của họ ở Moskva làm ăn rất vất vả nhưng không thấy lãi là mấy. Nhóm này báo cáo là hầu như bất cứ nhân viên

nào trong chi nhánh đó đều dính dáng tới tệ ăn cắp vặt – đầu bếp ăn cắp bánh kẹp thịt còn quản đốc thì đòi tiền hoa hồng.

Nạn vòi tiền ở Albania cho thấy vào năm 1997, nạn trốn thuế lan tràn tới mức một chi nhánh bánh pizza, liên doanh giữa Albania và Mỹ đứng thứ 35 trong những công ty đóng thuế cao nhất. Cũng ở Albania, trộm cắp hoành hành tới mức các viên chức Hoa Kỳ đóng ở đó đánh giá là khoảng 80 phần trăm xe hơi đi trên đường là hàng ăn cắp đâu đó từ châu Âu.

Nạn vòi tiền thể hiện ở sự tham nhũng tràn lan ở Nga, thâm nhập vào tận các quan chức cao cấp ở Kremlin đến mức xuất hiện một chuyện vui của người Nga. Chuyện rằng có một người đi một chiếc xe mới coóng, đến đậu ở cổng Spassky, lối vào điện Kremlin, trong Quảng trường Đỏ. Một tay cảnh sát đi đến và nói với người đó: "Này đừng có đậu xe ở đây. Đây là cổng chỉ dành cho các vị lãnh đạo". Người này đáp: "Đừng lo. Tôi khóa xe lại rồi".

Nạn vòi tiền cũng thể hiện trong câu chuyện một người bạn ở Indonesia kể cho tôi; anh này sống ở đó trong thời kỳ đầy tham nhũng – đất nước lúc đó do gia đình ông Suharto trị vì. Anh này là một phóng viên dày dạn kinh nghiệm ở Jakarta, làm việc cho một tờ báo có trụ sở ở Singapore, và hàng năm phải gia hạn giấy tờ thường trú của mình. Tham nhũng ở Indonesia thâm nhập sâu đến mức, anh này nói, "Các viên chức khi nhận đút lót đã trao cho anh hóa đơn. Thật vậy. Mỗi năm tôi gia hạn giấy tờ thường trú ở Jakarta, và sau khi đút tiền, tôi nhận được một hóa đơn. Nhân viên kế toán trong văn phòng của tôi bao giờ cũng đòi hóa đơn mà. Và viên chức Indonesia đã cấp luôn". Thành ra ở Indo-

nesia dưới thời Suharto có một câu chuyện ngụ ngôn: Nếu người hàng xóm ăn cắp con dê của bạn thì bạn muốn làm gì thì làm, nhưng đừng có đưa anh ta ra tòa. Vì đến lúc được kiện, trả chi phí thuê cảnh sát và quan tòa, thì bạn đã có thể mất luôn thêm con bò của bạn.

Nạn vòi tiền xuất hiện khi các viên chức và nhân viên hành pháp cho rằng luật lệ không phải dành cho họ. Nayan Chanda, Tổng biên tập tờ *Far Eastern Economic Review*, một lần kể cho tôi câu chuyện của anh khi sang Trung Quốc: "Ở Bắc Kinh, một lần tôi cùng người phiên dịch của Bộ Ngoại giao Trung Quốc, một lái xe và một trợ lý của tôi, đi trên đại lộ trung tâm. Khi chúng tôi vào đường cao tốc, thì người lái xe đột ngột quay ngược xe 180 độ, đi thẳng lên phần đường ngược chiều, bóp còi inh ỏi. Chúng tôi đi, cố tránh những xe ngược chiều. Tôi hoảng quá, hỏi người phiên dịch: "Anh ta làm gì vậy!!" Phiên dịch giải thích rằng người lái xe phát hiện một đoạn giao thông tắc nghẽn ở phía trước nên đã quay lại để vòng đường khác. Tôi nhắm mắt, nấp dưới ghế và cầu nguyện để được sống. Quả là còn sống. Nhưng đã thoảng qua tôi một suy nghĩ: Vậy thì những doanh nghiệp nước ngoài đang vào làm ăn tại Trung Quốc thì sao nhỉ? Người Trung Hoa ký hợp đồng với họ, nhận công nghệ từ họ rồi nhỡ lại thay đổi luật pháp, đuổi họ ra thì sao? Liệu những đối tác nước ngoài có sống nổi như thế không".

Chắc là không, một khi các nhà hành pháp ở Trung Quốc còn tiếp tục nhũng nhiễu. Người đứng đầu chi nhánh của một trong số nhà băng lớn của Canada kể cho tôi vào năm 1997, rằng có một lần nhà băng này chuyển vài ngàn đô-la từ chi nhánh ở Hồng Kông vào lục địa Trung Quốc, phải mất 18 ngày thì tiền mới tới vào tài khoản

và được phép sử dụng. "Chúng tôi nghĩ rằng có một nguyên nhân", viên chức này nói, khi ăn trưa với tôi ở Thượng Hải. "Có ai đó ở Ngân hàng Trung ương chiếm giữ số tiền đó, dùng chúng quay vòng ở thị trường chứng khoán Thượng Hải suốt 17 ngày rồi đem trả lại vào ngày thứ 18".

Nạn vòi tiền thể hiện ở con số hàng tỷ đô-la thu nhập từ các chương trình tư hữu hóa tham nhũng ở một loạt các nước Đông Âu và Nga, nơi những nhóm nhỏ thượng lưu, quan hệ chặt chẽ với giới mafia và các viên chức chính phủ, đã vào chiếm quyền sở hữu các nhà máy quốc doanh cũ và những nguồn tài nguyên, chi trả cho chúng dưới mức thị trường, và bỗng chốc trở thành những tỉ phú. Giá địa ốc ở Paris, Tel Aviv đến London đều bị kích lên do những nhân vật thượng lưu đó, hay những kẻ lừa đảo cỡ lớn khác, lao vào mua. Họ phân tán tài sản mới chiếm giữ của họ ra khỏi đất nước với tốc độ chóng mặt. Ở Mỹ, khi còn là một thị trường mới nổi, cũng có những vị lãnh chúa kiểu như ở nước Nga ngày nay. Nhưng những lãnh chúa ở Mỹ lúc đó đã chỉ đem tiền đầu tư vào thị trường chứng khoán và địa ốc trong nước. Nhưng giờ đây, nhờ có toàn cầu hóa, và khả năng di chuyển vốn tự do, các tay trộm người Nga cũng có thể đem tiền ra khỏi biên giới vào đầu tư vào thị trường chứng khoán và địa ốc của Mỹ, bòn rút, làm đất nước của họ tiếp tục nghèo đi.

Thi thoảng, nạn vòi tiền không đơn thuần chỉ diễn ra trong việc giới thượng lưu ăn cắp từ đất nước của họ, nó cũng tiêm nhiễm vào những người dân thường, muốn sống yên thân ở đất nước không có tấm lưới bảo hộ an sinh. Một lần đổi chuyến bay từ nội địa sang quốc tế ở sân bay Jakarta, tôi mang túi ra chờ "xe buýt miễn phí trong sân bay". Khi chiếc xe này đến, chỉ có mỗi mình

tôi trên xe. Khi xuống xe, khi tôi bước qua chỗ tài xế, anh này chặn tôi lại và nói: "Thưa ông", đoạn chỉ vào một tấm biển nhỏ viết nguệch ngoạc rằng giá vé là 4.900 rupia (tương đương hai đô-la lúc đó). Tôi nhún vai và đưa tiền cho anh ta.

Nạn vòi tiền xảy ra cho John Burns, Trưởng phân xã của tờ *The New York Times* tại New Delhi, vào mùa hè 1998, khi anh ta đến Quốc hội Ấn Độ, cơ quan lập pháp của nước này. Khi chúng tôi ngồi chờ ở hành lang để kiểm tra an ninh, Burns nhìn thấy một cuốn sách trong hiệu sách của Quốc hội nhan đề: *Các nhân vật trong Quốc hội Ấn* – có tiểu sử và ảnh của tất cả các nhà lập pháp Ấn Độ. Burns quyết định mua một cuốn. "Tôi muốn mua cuốn sách, vậy phải gặp ai bây giờ?" Burns hỏi một nhân viên đứng cạnh quầy sách. "Vào đây ông", nhân viên này nói, "700 rupee". Người này đi lấy sách... Burns hỏi xin một hóa đơn thì người này nói: "Chúng tôi đóng cửa buổi trưa và vừa rồi là "giao dịch ngoài giờ" – nghĩa là không có biên lai. Người đó trao sách cho Burns và đút túi số tiền. Tôi thấy điều đó thật nực cười, đút tiền ngay ngoài hành lang của cơ quan lập pháp của Ấn Độ để kiếm một cuốn sách về các nhà lập pháp.

Tôi cho rằng điều đó giải thích cho việc tờ báo *Times of India* số ra ngày 16/12/1998 đăng tải cuộc tìm kiếm ở bang Punjab, nơi tham nhũng chồng chéo, kéo dài 18 tháng, đã bị đình chỉ. Mục tiêu của cuộc tìm kiếm là một điển hình quan chức chính phủ trung thực; giải thưởng là 100.000 rupee [2.380 đô-la]. Họ không tìm ra một người như vậy trong một bang mà tất cả các dịch vụ từ việc mắc điện cho tới đăng ký nhập học ở trường quốc lập đều phải có tiền lót tay. Thay vào đó, tờ báo cho biết rằng sau cuộc tìm kiếm, họ nắm được bằng chứng để đưa 300 công chức ra tòa.

Tất cả những hiện tượng kể trên liên quan ra sao tới toàn cầu hóa? Tôi xin dùng một số thuật ngữ đơn giản của vi tính để giải đáp. Tôi thích so sánh một đất nước với ba phần của một máy vi tính. Trước hết là phần cứng – đây là chiếc vỏ bao bọc bên ngoài nền kinh tế của bạn. Vào thời Chiến tranh Lạnh có ba loại vỏ bọc cơ bản – thị trường tự do, cộng sản và một loại lai ghép thị trường tự do lẫn cộng sản.

Phần thứ hai là "hệ điều hành". Tôi so sánh phần này với những chính sách kinh tế vĩ mô của bất cứ nước nào. Trong các nước cộng sản hệ điều hành kinh tế mang tính tập trung, được chỉ đạo từ trung ương – không có thị trường tự do – và chính phủ đứng ra trực tiếp cung ứng vốn. Tôi xin gọi hệ điều hành của kinh tế cộng sản là DOScapital 0.0.

Trong những nước có sự lai ghép, hệ điều hành bao gồm các thành phần chủ nghĩa xã hội, thị trường tự do, kinh tế do nhà nước điều tiết và chủ nghĩa tư bản bè phái, trong đó các viên chức chính phủ, các doanh nghiệp và ngân hàng móc ngoặc với nhau. Tôi xin gọi chúng bằng các nhãn hiệu DOScapital 1.0 đến 4.0, tùy vào mức độ can thiệp của chính phủ và mức tinh vi của các nền kinh tế. Chẳng hạn Hungary có mức DOScapital 1.0, Trung Quốc là 1.0 ở vùng sâu trong nội địa và 4.0 ở Thượng Hải, Thái Lan mức 3.0, Indonesia 3.0 và Hàn Quốc là 4.0.

Sau cùng là các hệ thống tư bản công nghiệp lớn. Một số trong đó duy trì hệ điều hành dựa trên thị trường tự do nhưng vẫn duy trì một bộ phận phúc lợi xã hội đáng kể. Nhóm này bao gồm Pháp, Đức và Nhật Bản và tôi gọi họ là DOScapital 5.0. Những nơi khác như Hoa Kỳ, Hồng Kông, Đài Loan và Vương quốc Anh đã giải phóng các

nền kinh tế của họ, khoác lên mình tấm áo nịt nạm vàng. Họ ở mức DOScapital 6.0.

Trở lại chiếc máy vi tính, ngoài phần cứng và hệ điều hành, nó có các phần mềm. Đối với quốc gia, đây là tổng hợp tất cả các yếu tố mang tính pháp quyền. Phần mềm ở đây chính là mức đo đếm hiệu lực của các hệ thống luật pháp và quy tắc, về mức độ hiểu biết và thừa hành pháp luật của các viên chức, giới hành chính và các công dân. Một phần mềm tốt thường bao gồm luật ngân hàng, luật thương mại, luật về phá sản, hợp đồng, quy tắc ứng xử trong kinh doanh, một ngân hàng trung ương thực sự độc lập, quyền lợi về sở hữu tài sản, tòa án thương mại, các cơ quan duy trì hành pháp được một hệ thống tư pháp công tâm bảo đảm, các loại luật chống sự xâm phạm vào lợi quyền cá nhân và chống hành vi lạm dụng của các viên chức chính phủ và công dân, giúp họ thừa hành luật một cách nhất quán.

Trong thời Chiến tranh Lạnh đã có cuộc tranh đấu lớn lao để xem phần cứng nào sẽ thống trị thế giới. Người Xô Viết và người Mỹ lúc đó không cần đoái hoài xem mô hình phần cứng của họ hoạt động ra sao ở các nước đồng minh của họ. Họ chỉ muốn các nước đó sử dụng mô hình và nhãn hiệu của họ. Quả nhiên có quốc gia tồn tại rất dài lâu mặc dù đã thừa hành một thứ hệ điều hành tồi tệ và những phần mềm trục trặc, chỉ vì người Mỹ và người Liên Xô nóng lòng muốn tuyển dụng. Họ bao cấp và trực tiếp bảo hành cho các hệ thống của quốc gia đó – miễn là quốc gia đó gắn bó với nhãn hiệu của họ. Hai siêu cường đó đã sống trong lo lắng về điều được gọi là "Học thuyết Domino", cho rằng nếu một nước tiền đồn thay đổi hệ thống thì các quốc gia lân cận sẽ thay đổi theo hàng loạt.

Cuộc tranh đấu đó đã kết thúc khi hệ thống Chiến tranh Lạnh đổ vỡ. Bỗng nhiên các mô hình khác, và thậm chí các mô hình ghép trở nên không còn được tin dùng. Bỗng nhiên chúng ta ở vào một khoảnh khắc đầy ý nghĩa của lịch sử: Lần đầu tiên hầu như bất cứ quốc gia nào trên thế giới cũng đều sở hữu một mô hình chung – tư bản chủ nghĩa trên nền thị trường tự do. Cuộc chơi đã thay đổi. Các quốc gia không còn phải quyết định lựa chọn mô hình nào nữa, họ chỉ còn phải quyết xem làm thế nào sử dụng mô hình chung – tư bản và thị trường – theo cách tốt nhất.

Nhưng có một lối nói trong công nghệ vi tính: "Phần cứng bao giờ cũng chạy trước phần mềm và hệ điều hành". Có nghĩa là các kỹ sư liên tục sáng tạo ra những linh kiện vi mạch mới có tốc độ nhanh hơn, rồi mới đến việc các hệ điều hành mới và các loại phần mềm được cải tiến. Câu châm ngôn đó cũng được áp dụng trong toàn cầu hóa. Điều mà thế giới chứng kiến từ khi chủ nghĩa xã hội sụp đổ ở Nga, Đông Âu và Thế giới thứ ba, là có đa số các quốc gia, tuy chấp nhận mô hình cơ bản của chủ nghĩa tư bản, thậm chí kết nối mô hình của họ với Bầy Thú Điện Tử, nhưng lại không có được ngay một hệ điều hành hay những phần mềm thích ứng – những yếu tố cơ bản để họ quản lý và phân bổ mức vốn và tài nguyên ra vào đất nước, một khi họ bắt tay với bầy thú.

Đây, như chúng ta đang khám phá, là một trong những vấn đề nổi lên trong giai đoạn quá độ từ hệ thống Chiến tranh Lạnh sang toàn cầu hóa: Những khó khăn trong giai đoạn "sơ sinh toàn cầu hóa". Tôi xin nhắc lại: Ngày nay, bạn không thể tăng trưởng nếu không kết nối với bầy thú và các siêu thị tài chính, bạn cũng không thể tồn tại nếu không có một hệ điều hành và

những phần mềm cho phép bạn tận dụng bầy thú và phòng thân nếu chúng giở quẻ.

Điều hiển nhiên là khi mọi người cùng đến với một mô hình có nhãn hiệu chung – thị trường tự do – sẽ xuất hiện những mức cao thấp trong cách thức và mức độ các quốc gia khác nhau phát triển các hệ điều hành và phần mềm khác nhau. Mua một chiếc máy vi tính thì thật là dễ, đặc biệt khi chỉ có một thương hiệu. Bất cứ kẻ khờ khạo nào cũng có thể ra chợ Computer City để kiếm một chiếc. Trong giai đoạn chuyển tiếp từ Chiến tranh Lạnh sang toàn cầu hóa, nhiều quốc gia đã làm đúng như vậy, – họ không nghĩ tới việc liệu họ đã có những hệ điều hành và các phần mềm thích ứng chưa. Những nước này thường đã khoe: "Hãy nhìn đây, rất dễ, tôi sẽ nối phần cứng đời mới này vào với Bầy Thú Điện Tử..."

Nhưng sự đời phức tạp hơn nhiều. Việc tuyên bố "thị trường tự do" trong quốc gia của bạn là điều dễ dàng. Khó khăn hơn chính là việc thiết lập một công cuộc hành pháp đều tay, thực hiện luật pháp và các nguyên tắc ứng xử chung trong thương mại, trong đó tòa án có khả năng bảo vệ dân chúng trước sức tấn công của chủ nghĩa tư bản không bị kiềm chế. Mở một thị trường chứng khoán là điều dễ dàng. Nhưng điều khó hơn là thiết lập được một Ủy ban Giao dịch Chứng khoán (SEC) để kiểm soát hiện tượng giao dịch tay trong. Cởi trói cho báo chí và công khai hóa thông tin kinh tế là điều dễ làm. Nhưng rất khó có thể thiết lập và bảo vệ một nền báo chí thực sự độc lập và tự do, cho phép nó vạch trần tham nhũng trong chính phủ và những công ty làm ăn lừa đảo.

Quá trình xây dựng các hệ điều hành và phần mềm đó đang nổi lên như khâu yếu nhất trong chuỗi mắt

xích toàn cầu hóa. Nghĩa là, giờ đây chúng ta hiểu toàn cầu hóa sẽ dẫn tới việc phát triển thương mại và kinh tế; phát triển kinh tế dẫn đến thịnh vượng cho mọi người; thịnh vượng cho mọi người sẽ dẫn tới giải phóng về chính trị; rồi sự giải phóng về chính trị thường dẫn tới dân chủ hóa. Nhưng để kích hoạt chuỗi phản ứng trên, đất nước của bạn phải thực hiện những bước cơ bản, cài đặt hệ điều hành và các phần mềm. Những bước đi như vậy thường sẽ gặp những trở ngại mang tính văn hóa, lịch sử và sự phản ứng của các cơ cấu cũ – hoặc do việc thiếu các cơ cấu đó. Vì thế những bước đi ban đầu cho thấy khó khăn nhiều hơn là người ta những tưởng trong giây phút tưng bừng hoan nghênh bức tường Berlin sụp đổ.

Hãy nghĩ tới Ba Lan và Liên Xô. Chúng trỗi dậy sau Chiến tranh Lạnh gần như cùng một thời điểm. Cả hai đều trải qua những khó khăn kinh tế ban đầu. Ba Lan đã nhanh chóng gượng dậy trong khi nước Nga thì không. Lý do một phần là Ba Lan đã có thời thực hành tư bản chủ nghĩa lâu dài, trước khi những người cộng sản lên nắm quyền. Họ đã biết cài đặt nhanh chóng hệ điều hành và các phần mềm cơ bản, thích ứng với toàn cầu hóa. Nhưng nước Nga, trong lịch sử của nó không thấy có chủ nghĩa tư bản cũng như dân chủ, đã trải qua nhiều khó khăn hơn, và trả giá đắt hơn. Tôi vẫn nhớ câu chuyện vui mà Ngoại trưởng James A. Baker III kể cho các phóng viên tháp tùng ông ta, câu chuyện ông ta nghe lại từ Chủ tịch Liên xô, ông Mihail Gorbachev. Gorbachev muốn giải thích cho Baker về những khó khăn tâm lý mà nước Nga gặp phải, trong chặng đường quá độ sang chủ nghĩa tư bản: Một nông dân Nga tìm thấy một cây đèn bên đường. Ông ta xoa lên cây đèn. Một vị thần hiện ra và nói sẽ thực hiện bất cứ điều gì người nông dân ước ao.

Người này nói: "Ông biết không, tôi chỉ có ba con bò, trong khi Igor, anh hàng xóm có tới 10 con".

"Vậy có phải nay ông muốn có 20 con bò?". Vị thần hỏi lại.

"Không", người nông dân trả lời, "tôi muốn ông giết đi bảy con bò của thằng cha Igor!"

Trong hệ thống Chiến tranh Lạnh có một sự ngăn cách giữa hai nền kinh tế – tư bản và cộng sản chủ nghĩa, với chút ít các mô hình ghép đứng giữa. Giờ đây, khi mọi quốc gia đều dùng chung một mô hình thì sự phân biệt lớn là ở chỗ: một bên là các nền dân chủ thị trường tự do, và bên kia là nền vòi tiền thị trường tự do. Những quốc gia đã thiết lập những hệ điều hành và phần mềm cơ bản sẽ đi theo hướng dân chủ. Những quốc gia không có khả năng hay không sẵn sàng cài đặt các hệ điều hành và phần mềm thích hợp sẽ trở thành môi trường của nạn tham nhũng và vòi tiền, nơi đó nhà nước bị một lũ thượng lưu cấu kết với giới tội phạm để cướp bóc – chúng không đoái hoài gì tới pháp quyền.

Xin đón chào cuộc đấu giữa những người dân chủ chống lại những kẻ vòi tiền cùng trong một thị trường tự do.

Vì trong chúng ta ai cũng đã quen thuộc với đặc điểm của những nền dân chủ hoàn hảo nhất, tôi xin minh họa sau đây những đặc tính của thể chế vòi tiền tồi tệ nhất. Rồi bạn có thể lấy đó làm thước đo để đánh giá các quốc gia.

Hình mẫu vòi tiền xấu xa nhất trong bối cảnh thị trường tự do mà tôi được thấy đó là Albania trong những năm 90. Suốt 50 năm trong thời Chiến tranh Lạnh, Albania là một trong những nước cộng sản bị cô lập nhất,

họ đã áp dụng mô hình chủ nghĩa Mao và thân Trung Quốc. Sau khi bức tường Berlin sụp đổ, chế độ cộng sản Albania cũng ra đi vào năm 1991. Sau các cuộc bầu cử sơ sài, một chính phủ theo lối dân chủ được thiết lập ở Thủ đô Tirana. Người Albania đã cho rằng: rồi thì chúng ta cũng có được cái điều như của người khác: một mô hình thị trường tự do. Khốn thay đó là điều duy nhất họ đạt được: ở Albania chỉ có mô hình, không có cả hệ điều hành lẫn các phần mềm.

Sang Tirana năm 1998, tôi được nghe Fatos Lubonja, 47 tuổi, người Albania, ký giả kiêm biên tập viên của tạp chí *Endeavor* đã miêu tả cuộc sống trong một xã hội vòi tiền như Albania. "Sau chủ nghĩa cộng sản", anh ta nói, "chúng tôi đạt được quyền bình đẳng tuyệt đối. Chúng tôi cùng quay trở lại số không. Chẳng ai có tài sản hay quan hệ gì. Sau đó một hệ thống trật tự mới được hình thành. Về cơ bản, người ta coi chính trị là một thứ thương vụ, vì nếu là một nhà chính trị, người ta có thể mở cửa hay đóng cửa tùy ý (đón hoặc đuổi ai cũng được). Bạn có thể đóng dấu hay không đóng thì tùy bạn. Thị trường tự do khiến ai làm gì cũng được. Vì thế những kẻ liều lĩnh bắt đầu hoành hành, những tên tội phạm cảm thấy cần đến các chính trị gia và ngược lại các chính trị gia cảm thấy cần có tiền để giữ chức. Dân chúng không hiểu gì cả. Dân chúng không được giáo dục về hoạt động của chính phủ. Họ không biết rằng nếu không có các phần mềm [các hệ thống luật pháp và quy tắc], thì Albania sẽ trở thành một khu rừng rậm. Và dân chúng bắt đầu chịu đựng đau khổ, nhiều người bị các băng đảng bắt cóc, nhiều người bỏ trốn qua biên giới. Sau đó dân chúng nhận thấy ngoài một nền kinh tế phi pháp ra, Albania chẳng còn gì để cạnh tranh trên trường quốc tế. Rồi chúng tôi, người Albania đã sinh ra một thứ tư sản tội phạm. Chúng không nộp thuế. Chúng không

chịu trách nhiệm về sinh hoạt xã hội của dân chúng hay về hạ tầng cơ sở. Chúng bóc lột và cướp bóc. Nếu bạn không cạnh tranh được về một loại linh kiện máy tính thì bạn sẽ phải cạnh tranh về mức độ băng đảng. Trong sự nghiệp xây dựng một nền dân chủ trên cơ sở thị trường tự do, thì chúng tôi đang đứng ở số 0. Năm năm đầu tiên là năm năm rũ bỏ mô hình kinh tế của chủ nghĩa cộng sản. Nhưng thay vì xây dựng một thị trường tự do cho phép phát huy sáng kiến và khuyến khích người ta mạo hiểm, chúng tôi đã xây dựng một nền kinh tế tội phạm gắn với các thủ đoạn buôn bán theo hình tháp. Dân chúng đã đổ tiền vào các chi nhánh của những cấu trúc bán hàng hình tháp. Và thay vì chăm lo đầu tư, thì họ chỉ ngồi đó uống cà phê và đợi nhận tiền, điều mà các ông chủ bán hàng hình tháp hứa hẹn. Điều đó gợi lại cho tôi cái cảnh chờ đợi viện trợ từ Trung Quốc, rồi ăn bám vào viện trợ [trong thời Chiến tranh Lạnh]. Đó không phải là kinh tế thực sự, chẳng rõ nó là cái gì cả."

Quả thực, ở Albania, thay vì một hệ thống ngân hàng, chính phủ đã chấp nhận, và ở một mức độ, đã dung túng các thủ đoạn lấy của người trước trả cho người sau – một trong những hình thức lừa đảo cổ điển nhất. Thủ đoạn này lan tràn ở Albania trầm trọng đến mức một tổ chức trâng tráo nhất đã tài trợ cho một đội đua xe hơi của nước Ý, cứ như họ là hãng tín dụng MasterCard International vậy. Cách hoạt động điển hình của chúng là như thế này: một người đến gặp dân chúng và nói với họ hãy nộp tiền vào một thứ "qũy" thì sẽ được hưởng 20, 30, thậm chí 50 phần trăm lãi trong vòng sáu tháng. Ngoại trừ một số nhỏ, còn phần lớn các quỹ lừa đảo này không đầu tư vào đâu để trả mức lãi cao như vậy, chúng thường dựa vào phương pháp vay của người mới để trả lãi cho người cũ – đồng thời chiết khấu, găm tiền vào túi các vị

quản trị của qũy. Mọi sự tốt đẹp cho tới khi chúng không tìm ra thêm được khách hàng nào mới.

"Các vụ lừa đảo này bắt đầu từ những hoạt động hùn vốn để mua các đường tiếp khí đốt, bán lậu với giá cao vào các nước lân cận như Montenegro và Serbia, lúc đó đang bị trừng phạt quốc tế trong cuộc chiến Balkan", Carlos Elbirt, đại diện Ngân hàng Thế giới tại Tirana giải thích cho tôi. "Nhưng sau khi lệnh trừng phạt được tháo gỡ thì không còn bất cứ thương vụ nào đứng đằng sau các qũy lừa đảo, nên họ chỉ còn cách vay tiền mới để trả các khoản cũ. Khi những người trong qũy tuyệt vọng, không còn cách nào để kiếm tiền mới thì họ nâng mức lãi lên tới 50 phần trăm. Tôi khó có thể giải thích thậm chí cho các nhân viên người Albania của tôi rằng chắc chắn các qũy sẽ đổ bể. Các vị đó gật gù khi tôi giải thích, nhưng sau đó lại đem đổ tiền vào một qũy nào đó. Họ thấy ngon quá, ai cũng đâm đầu vào. Nó như một cơn sốt vậy. Người ta bán nhà để lấy tiền đóng vào qũy, sau hai hay ba tháng, họ lấy lại được tiền, chuộc lại nhà cũ và mua thêm một chỗ mới. IMF và Ngân hàng Trung ương đã cảnh báo Chính phủ Albania: "Tiền không phải là thứ mọc trên cây", nhưng Chính phủ đã không vào can thiệp".

Lý do cũng vì trong chính phủ không có mấy ai hiểu biết hơn về điều này, thêm nữa chính nhiều viên chức của chính phủ cũng bị cuốn hút vào cơn sốt qũy lừa đảo. "Nếu tôi đến thăm một đại sứ nhân dịp Quốc khánh của đất nước ông ta, tôi có thể gặp một trong những chủ nhân của các quỹ cũng đến đó", Elbirt nói. "Họ đã được chấp nhận và dung túng hoàn toàn, chính vì thế, dân chúng bị cuốn hút đến với họ".

Rồi thì điều hiển nhiên cũng đã xảy ra, những loại qũy vay tiền hình tháp ở Albania đã sụp đổ vào năm

1997, dẫn tới sự hỗn loạn toàn cục; dân chúng Albania giận dữ cướp phá tài sản của đất nước để thu lại tiền của họ. Elbirt và các nhà ngoại giao nước ngoài đã di tản vì lý do an ninh. Họ đi trong đoàn xe của người Anh từ Tirana đến cảng Durres. Từ cảng này, đáng lẽ họ được trực thăng đến đón, nhưng thậm chí trực thăng cũng không đỗ xuống được do ở dưới đất súng bắn nhiều quá. Và đoàn xe đi tiếp đến một nơi khác thuộc khu vực cảng, nơi người Ý kiểm soát. Các nhà ngoại giao khi đi đều có lái xe đi theo, những tài xế đậu xe ở cảng, chờ để lái xe về thủ đô. Nhưng trong cơn hỗn loạn, một nhóm trộm cướp say xỉn người Albania đã vào cảng để cướp xe. Elbirt kể rằng nguy hiểm nhất là khi một tên cướp tiến đến, rút ra "một khẩu súng to, to lắm", và đòi cho được chìa khóa xe của một người di tản rồi lên xe nổ máy chạy thẳng – tất cả diễn ra trong chưa tới một phút. Mười phút sau, tên cướp quay lại đòi nạn nhân phải đưa toàn bộ giấy tờ xe. Cứ như thể tên cướp đã nghĩ sẽ có lúc trong trường hợp Albania có một hệ thống pháp luật thì hắn sẽ có giấy tờ xe để sử dụng.

Elbirt kể lại: "Hắn rất lịch sự, khi cướp xong xe, thì dường như quay ra muốn tiến hành một vụ mua bán chính thức".

Câu chuyện Albania những năm 90 là một ví dụ cực đoan nhằm minh họa một điều giản đơn: Những ai dự đoán hay lo lắng rằng trong kỷ nguyên toàn cầu hóa và biên giới khai thông, nhà nước và pháp luật không còn mấy quan trọng – thì họ nhầm to. Nếu cứ khăng khăng nghĩ như vậy thì thật nhảm nhí. Vì trong thời toàn cầu hóa với biên giới khai thông, vai trò của Nhà nước trở nên quan trọng hơn nhiều, chứ không giảm đi. Tôi xin nhắc lại: TRONG THỜI TOÀN CẦU HÓA, VAI TRÒ CỦA NHÀ NƯỚC QUAN

TRỌNG HƠN NHIỀU, CHỨ KHÔNG GIẢM ĐI. Vì chất lượng của Nhà nước trong thời kỳ này phản ánh chất lượng các loại phần mềm và hệ điều hành ở đất nước của bạn, trong việc ứng xử với Bầy Thú Điện Tử. Khả năng của một nền kinh tế đối phó với những thăng trầm trong hành vi của bầy thú, tùy thuộc phần nhiều vào hệ thống luật pháp, tài chính và quản lý kinh tế – tất cả vẫn nằm trong tay Chính phủ và các nhà quản lý hành chính công. Chi Lê, Đài Loan, Hồng Kông và Singapore, đều tồn tại sau cuộc khủng hoảng tài chính trong những năm 90 một cách hữu hiệu hơn và toàn vẹn hơn so với các láng giềng của họ, là do ở những nước này, Nhà nước và Chính phủ có những hệ điều hành và phần mềm tốt hơn.

Thủ tướng Thái Lan Chuan Leekpai hồi đầu năm 1998, sau khi đất nước của ông bị cuộc khủng hoảng Á châu tàn phá đã nói: "Nếu muốn trở thành một phần của thị trường toàn cầu ngày nay, thì bạn cần phải có khả năng tốt hơn để tự bảo vệ trước những xung động của thị trường toàn cầu... Một trong những bài học mà cuộc khủng hoảng đã dạy cho chúng tôi là nhiều thể chế và hệ thống quản lý của chúng tôi đã không được chuẩn bị để thích ứng với thời đại mới. Nay chúng tôi phải cố thích nghi với những tiêu chuẩn quốc tế. Cả xã hội Thái Lan mong chờ điều đó. Họ muốn được thấy một Chính phủ có năng lực và mức độ minh bạch cao hơn".

Nhà nước trở nên quan trọng hơn, điều đó đã rõ, nhưng điều khác biệt giờ đây là định nghĩa – thế nào là Nhà nước. Trong Chiến tranh Lạnh, kích thước của Nhà nước là tất cả. Bạn cần có một Nhà nước hùng mạnh để đối trọng lẫn nhau, xây những bức tường bảo vệ ở xung quanh đất nước và duy trì một hệ thống phúc lợi xã hội

để mua đứt những người lao động của bạn, tránh khả năng họ đi về phía bên kia. Trong toàn cầu hóa, chất lượng của Nhà nước là điều quan trọng nhất. Bạn cần có một bộ máy nhà nước có kích thước nhỏ hơn, vì bạn cần thị trường, chứ không phải một thứ chính phủ trì trệ và béo múp míp, đứng ra điều tiết và cung ứng vốn. Bạn cần một bộ máy nhà nước năng động, thông minh và chất lượng hơn, trong đó bộ máy hành chính có khả năng quản lý về luật pháp một thị trường tự do, thay vì thả lỏng cho thị trường hoành hành. Thách thức đối với các chính phủ ngày nay là làm sao tăng chất lượng bộ máy nhà nước, đồng thời giảm biên chế trong bộ máy này, tránh cồng kềnh. Một trong những lợi thế quan trọng mà một đất nước muốn có trong thời buổi ngày nay là xây dừng một nền hành chính công tinh gọn, hiệu quả cao và trung thực.

Chính vì thế mà vấn đề lớn của nhiều nước với những nền kinh tế quốc doanh, là, một khi giảm thiểu kích thước của bộ máy chính phủ (bằng cách giải phóng, thả nổi và tư nhân hóa các ngành công nghiệp quốc doanh), họ cần phải tăng chất lượng của bộ máy đó. Bộ máy nhà nước nếu nhỏ mà không hiệu quả thì sẽ rất nguy hiểm. Bạn cần phải duy trì một sự cân bằng. Bạn cần có bộ máy nhà nước mạnh đủ để duy trì một sân chơi công bằng, đảm bảo cho những nhà đầu tư và sản xuất giỏi thắng cuộc trong kinh tế – chứ không phải là thứ nhà nước hùng mạnh nhưng can thiệp sâu vào kinh tế rồi tự quyết kẻ thắng người thua, hoặc bảo hộ cho kẻ thua trước sức cạnh tranh của người này người khác. Nếu thị trường nội địa chỉ gồm toàn những đèn đỏ và lối nhỏ, không có xa lộ, thì trì trệ sẽ xảy ra. Nhưng nếu thị trường đó chỉ toàn đường cao tốc mà không có đèn giao thông, thì hỗn loạn sẽ đến. Trong bối cảnh

toàn cầu hóa sơ sinh ở Nga và Albania sau khi Liên Xô và Đông Âu sụp đổ, không thấy có đèn giao thông và con đường nào cũng thành xa lộ, thiếu kiểm soát. Nước Nga kết nối với Bầy Thú Điện Tử mà hầu như không có bất cứ hệ điều hành hoặc phần mềm nào cả. Hậu quả là dân Nga đã tận dụng những lợi thế của thị trường tự do – thu hút đầu tư nước ngoài, bán cổ phần và trái phiếu, mượn tiền từ quốc tế – mà không bị kiểm soát và đánh thuế cho đúng mực, cũng như không tăng cường được thu nhập đủ để thanh toán cho các khoản vay mượn. Và khi bầy thú nhận thấy nước Nga chẳng qua chỉ có cái vỏ phần cứng thị trường tự do mà không có hệ điều hành và các phần mềm thích ứng, chúng đã lồng lên và dẫm nát cái khung ọp ẹp của nền kinh tế nước này.

Ba Lan thời hậu Xô Viết cho thấy một nền kinh tế già cỗi, nhưng khi được cải tổ đã hồi sinh, vì các nhà đầu tư tìm thấy ở đó một sân chơi công bằng, nơi mà những công ty làm ăn hiệu quả sẽ thắng cuộc. "Tại Nga, bạn kiếm ra tiền không phải vì bạn làm ăn tốt, hay làm ăn đúng luật", Bill Lewis, người đứng đầu Công ty Tư vấn McKinsey, nghiên cứu về kinh tế Nga cho biết, "bạn kiếm ra tiền vì bạn có người bảo vệ, được hưởng ưu đãi về thuế và được bao cấp".

Những gì xảy ra ở Đông Nam Á cũng cho thấy một phiên bản khác của hiện tượng toàn cầu hóa sơ khai. Thái Lan, Malaysia, Hàn Quốc và Indonesia không giống như nước Nga. Họ vốn dĩ đã có những biến tướng sơ đẳng của phần cứng, của cái vỏ thị trường tự do. Và họ đã có những hệ điều hành đời trước – từ DOScapital 3.0 đến 4.0. Những hệ điều hành cũ – khi kết hợp với tiền đầu tư nội địa, cùng mức tín dụng được chính phủ hỗ trợ, nguồn

tài nguyên dồi dào và lực lượng lao động cần mẫn – đã có kết quả tốt và tăng bình quân thu nhập trên đầu người từ 500 đô-la lên tới 5.000 đô-la. Ai cũng biết, khi sắm một chiếc máy tính đầu tiên thì hệ điều hành nào cũng được và năng suất bao giờ cũng cao hơn là cái thời đánh máy chữ. Nhưng rồi những hệ điều hành cũ ở các nước kể trên đã chạy chậm dần và nhiễm căn bệnh tư bản bè phái. Tại Indonesia chẳng hạn, Bộ Tài chính đã đứng ra quản lý gần hết các ngân hàng quốc doanh.

"Khi các nhà chính trị, người nhà của Tổng thống hay những viên chức Bộ Tài chính đứng ra can thiệp, thì các ngân hàng cảm thấy họ bị buộc phải gia hạn tín dụng cho những dự án họ thấy không có lãi; và chính họ đã dấu nhẹm về những trục trặc trong thanh toán," Shiraishi Takashi, một chuyên gia tài chính Đông Nam Á, thuộc Đại học Kyoto nhận xét, "Các ngân hàng tư nhân cũng phải chịu nợ xấu tồn đọng. Chức năng của họ là phục vụ những nhóm thương nhân đã sáng lập ra họ, và khi một thành viên của những nhóm này gặp khó khăn, thì những ngân hàng tư nhân đã ra tay giúp đỡ bằng những khoản tín dụng nước ngoài, có mức lãi suất cao".

Khi Bầy Thú Điện Tử tăng tốc trong những năm 90, được tiếp sức khi tốc độ máy tính tăng từ 286 lên tới loại Pentium II, chúng đã mang tới Đông Nam Á nhiều tiền hơn. Các ngân hàng địa phương, phần nhiều không chịu sự kiểm soát bắt đầu mua vào quá nhiều tiền đô-la, đổi chúng thành nội tệ với giá cố định, không chịu đầu cơ đô-la, rồi dùng tiền đó cho bè bạn thân hữu vay mượn để đầu tư vào những khu vực thiếu khả năng sinh lời – từ một sân gôn tới hàng loạt sân gôn, đến những cao ốc văn phòng cao nhất thế giới đến việc bành trướng các tổ hợp công nghiệp khổng lồ ở Hàn Quốc. Các quốc gia

Đông Nam Á cần phải nâng cấp hệ điều hành của họ lên tới hay gần tới phiên bản 6.0. Họ cần những hệ điều hành được giải phóng để giảm vai trò của chính phủ, cho phép thị trường điều tiết các nguồn tài nguyên vào những nơi có năng suất cao, khuyến khích cạnh tranh nội địa và thông qua luật phá sản, thải đi những kẻ làm ăn tồi. Họ cần những phần mềm hữu hiệu và tinh vi để tăng năng lực quản lý, điều tiết cho nền kinh tế trở nên quay vòng nhanh và cởi mở hơn, đặt giám đốc công ty vào kỷ cương chặt chẽ, để cho họ chịu sự chỉ trích của các cổ đông, giúp họ có khả năng chống chọi trong trường hợp vốn nước ngoài bị rút ra. Chỉ ném tiền và nhân lực vào một ngành công nghiệp không thôi thì không thể đảm bảo duy trì tăng trưởng cao nữa.

Tiếc thay dân Đông Á vẫn còn lưu luyến với hệ điều hành 3.0. Sai lầm to lớn. DOScapital 3.0 chỉ thích hợp cho việc tăng thu nhập lên tới mức 5.000 đô-la, khi bầy thú chỉ di chuyển với tốc độ máy tính đời 286. Khi họ muốn tăng thu nhập lên tới 15.000 đô-la, bầy thú tăng tốc lên Pentium II, thì hệ điều hành 3.0 trở nên tắc nghẽn. Có bao giờ bạn thấy một máy Pentium II, nhưng lại khởi động bằng hệ điều hành lỗi thời trên DOS và chạy một phần mềm trong môi trường Windows? Bạn sẽ thấy một dòng thông điệp trên màn hình "Bạn đang thực hiện một hành vi phi pháp" hay "Hết bộ nhớ" hay "Không thể lưu". Nói nôm na, đó tương tự những gì diễn ra ở Đông Á trong thời gian 1997-98, mà thông điệp trong trường hợp đó nói: "Bạn đang thực hiện một loạt các hành vi đầu tư sai lầm. Không thể cứu vãn. Hãy xóa bỏ các khu vực làm ăn thiếu hiệu quả. Liên hệ với cơ sở bảo hành. Tiếp nhận và cài đặt các hệ điều hành và phần mềm đời mới". Đó chính là những điều các nước Á châu kể trên đã và đang thực hiện kể từ ngày đó.

Những gì diễn ra ở Đông Nam Á ngày nay tương tự như sự hình thành các cấu hình bên ngoài của các hệ thống tài chính phương Tây, trong nhiều trường hợp đó là sự học vẹt. Họ thiếu một yếu tố nội tại – thành phần chủ chốt của một hệ điều hành. Đó là cảm giác và tri thức cơ bản về cách thức những thị trường tự do và cùng với nó – một xã hội dựa trên thị trường tự do – hoạt động ra sao. Những xã hội và thị trường tự do không hoạt động theo ý muốn của bất cứ cá nhân hay nhóm cá nhân nào – mà theo quy luật giá trị chỉ thuộc về thị trường tự do. Những tập đoàn kinh doanh Hàn Quốc, gọi là chaebol, trước đây đáng lẽ sẽ không tài nào tạo ra các tỷ lệ nợ trên vốn sở hữu khổng lồ, nếu họ không có những quan hệ thân quen với các quan chức chính phủ, những người cũng muốn tham gia chấm mút tí chút. Những khoản tín dụng lớn đã giúp chaebol lớn mạnh nhanh chóng, nhưng rồi sau đó, đã gục ngã.

Cựu Thủ tướng Hàn Quốc Lee Hong Koo kể cho tôi rằng phải mất nhiều năm thì chính phủ của ông ta mới hiểu ra điều đó: "Năm 1995, tôi là Thủ tướng khi Hàn Quốc được gia nhập Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) và thu nhập bình quân đầu người là 10.000 đô-la hàng năm, chúng tôi nghĩ rằng chúng tôi đã đến đích. Chúng tôi cho rằng chúng tôi đã tốt nghiệp phổ thông hạng ưu và trở thành sinh viên đại học. Nhưng những chuẩn mực cần có ở một giai đoạn khi lên giai đoạn tiếp thì phải khác đi. Chúng tôi đã không nhận thức được bộ máy quan liêu cồng kềnh mà chúng tôi đã rất tự hào, thay vì là một động lực tích cực đã trở thành chướng ngại to lớn. Chúng tôi đã sống với một công thức: *sản xuất hàng loạt cộng xuất khẩu bằng tăng trưởng và thành công*. Chúng tôi đã học được rằng điều này là sai lầm trong cuộc khủng hoảng những năm 90, nhưng

học phí phải trả cao quá. Chúng tôi nhận thấy tư bản nay đang nắm quyền kiểm soát. Trong những năm 90 đã xuất hiện một trào lưu toàn cầu hóa các nguồn vốn, nhưng chúng tôi đã không sửa sang và chuẩn bị cho các thể chế chính phủ và nhà nước để ứng phó kịp thời với thị trường vốn toàn cầu. Chúng tôi không có đủ các cơ chế thích hợp để đối phó. Chúng tôi không có khả năng đề phòng. Chúng tôi đối xử với các ngân hàng như thể chúng là một tổ chức dịch vụ xã hội, một nhánh của chính phủ. Chúng tôi đã cho rằng tiền không phải để làm ra tiền. Chúng tôi chỉ nghĩ tiền sinh ra từ sản xuất và chức năng của ngân hàng là xúc tiến tăng trưởng, vậy ngân hàng chỉ là một phần của bộ máy quan liêu của nhà nước. Chúng tôi đã không hiểu rằng ngân hàng và sự chuyển dịch vốn chính là trái tim của nền kinh tế thời mới, và chúng cần phải được cải tổ."

Kinh tế gia của Đại học Havard Dani Rodrik đã chứng minh trong nghiên cứu của ông ta rằng "vấn đề quan trọng không phải là toàn cầu hóa hay không mà toàn cầu hóa như thế nào." Các nước đã xây dựng cho mình các hạ tầng tài chính và luật pháp chi tiết, trung thực và đáng tin cậy đã đạt những vị thế vững vàng để có khả năng phòng thủ trước sức tấn công của nạn đầu cơ tiền tệ, phá hoại đồng nội tệ của họ. Họ có thể đứng vững khi phải đối phó với việc bầy thú gấp gáp rút vốn. Họ có khả năng nhanh chóng hàn gắn các vết thương và chấn động kinh tế do việc rút vốn gây ra. Nhưng cũng có một số ngoại lệ. Một đất nước có hệ điều hành và phần mềm đúng đắn cũng có thể gặp khó khăn – trường hợp Thụy Điển hồi năm 1992 hay Hoa Kỳ khi gặp phải những trục trặc về đầu tư và các khoản vay trong nước chẳng hạn. Nhưng cả Thụy Điển lẫn Hoa Kỳ đều đã phục hồi nhanh chóng nhờ có những

hệ điều hành và phần mềm chất lượng cao. Alan Greenspan trong nhiều phát biểu của ông đã nói rằng những quốc gia có hệ điều hành và phần mềm tiên tiến "thường có khả năng chống lại những cuộc tấn công của giới đầu cơ tiền tệ vì những hệ thống tài chính của họ được xây dựng chắc chắn nhưng uyển chuyển để đối phó với những cơn rút vốn nhanh chóng và quy mô lớn, và thông qua các chính sách hữu hiệu, tổ chức được những cuộc phản công."

Với những lý do kể trên hiện đang xuất hiện những nhận thức mới trong hàng ngũ lãnh đạo các nước đang phát triển, cho rằng điều họ cần hiện nay không đơn thuần là những thị trường mới nổi, mà phải thêm "một xã hội mới (nổi)", theo lối nói của Đại sứ Mỹ tại Hungary Donald Blinken. Không thể tư nhân hóa một nền kinh tế trong một khoảng trống quyền lực chính phủ và xã hội. "Nếu đặt thị trường lên trên xã hội", Blinken nói, "thì chắc chắn sẽ dẫn đến sai lầm và thất vọng".

Vì thế điều thiết yếu là cả các nhà đầu tư lẫn các chính trị gia phải mở rộng tầm nhìn trong cách họ định nghĩa thế nào là một thị trường mới nổi, bằng cách xem xét các yếu tố thiết lập nên một xã hội mới. Hồi tưởng lại, sai lầm lớn nhất mà thế giới gây cho nước Nga, khi nó thế chỗ Liên Xô, là đã cho rằng việc Nga quá độ sang hệ thống toàn cầu chỉ mang đặc tính "tài chính", và đã để cho duy nhất IMF đứng ra giúp đỡ – cải tổ chỉ gói trọn trong việc cho phép thị trường tự do quyết định các mức giá cả của hàng hóa và nhiều lĩnh vực khác.

Chủ tịch Ngân hàng Thế giới James Wolfensohn đã đề nghị phải điều chỉnh các phương pháp đánh giá các quốc gia, từ mức chỉ chú trọng vào các thông số tài chính – GDP, GNP, thu nhập bình quân đầu người –

sang việc "thiết lập một công thức kế toán mới" đo đếm tiềm lực của một đất nước thông qua tiềm lực và khả năng của xã hội trong đất nước đó. Các nước cần được xếp hạng thông qua các tiêu chuẩn chất lượng quản lý, hệ thống tư pháp, thủ tục giải quyết khiếu kiện, mạng lưới phúc lợi xã hội, pháp quyền và các hệ thống quản lý kinh tế.

Cái gọi là những cuộc cải cách "thế hệ thứ hai" để hình thành một xã hội mới, đòi hỏi mức độ kiên nhẫn và tính cần cù cao. "Thời trước", một viên chức Ngân hàng Thế giới nói với tôi, "bạn đến một đất nước đang phát triển, vào gặp Thống đốc Ngân hàng trung ương của họ và đưa ra một lời khuyên đơn giản: "đừng có in nhiều tiền đến thế". Sau đó sang gặp Bộ trưởng Tài chính và nói, "đừng có gây thâm hụt ngân sách đến thế, để ngân hàng có thể ngưng in ấn tiền mặt". Nói cách khác, bạn chỉ cần đến gặp hai người, đưa ra hai lời khuyên. Ngày nay, chúng tôi hiểu là cần phải làm hơn như vậy." Để thực hiện những cải tổ thế hệ hai – đưa một đất nước từ chỗ là một thị trường mới sang thành một xã hội mới – bạn cần sự đóng góp của nhiều nhân tố, và cần sự đồng thuận rộng rãi hơn nhiều về mặt chính trị.

Nhìn nước Mỹ, người ta đã nhận xét rằng đó là một cỗ máy do các thiên tài thiết kế để thậm chí những kẻ ngu ngốc cũng có thể điều hành. Điều ngày nay các nước đang phát triển cần Mỹ giúp đỡ không phải là viện trợ. Mà là kiến thức, để hiểu về nguồn gốc thực sự của sự thịnh vượng của Mỹ: sự kết hợp giữa một hệ điều hành đúng đắn – các thị trường tự do – cộng với các loại phần mềm thích hợp, cơ cấu và sự đồng thuận chính trị đặng có thể bảo vệ tài sản và sáng tạo, đảm bảo một sân chơi công bằng trong đó những kẻ làm ăn có lãi thường sẽ

thắng cuộc, và thiết lập những hệ thống an sinh xã hội để hứng đỡ và giúp những người phải chịu thua thiệt.

Trong khi có nhiều loại kiến trúc sư phương Tây bàn bạc về việc thiết lập một ngân hàng toàn cầu và những định chế quản lý toàn cầu để kiểm soát Bầy Thú Điện Tử, thì lãnh đạo các nước đang phát triển đang dần hiểu ra rằng những thứ đó sẽ không giúp gì cho họ nếu họ không có được các chính quyền địa phương chất lượng cao. Họ sẽ bất lực nếu không có luật ngân hàng và nền lập pháp để xây dựng luật, các nhà hành pháp và cơ cấu pháp chế để thực thi luật và các tòa án để xử án cho đúng luật. Họ cần phải chú trọng để tự mình xây dựng các nền móng đó chứ không chỉ ngồi chờ giải pháp từ một thứ chính quyền toàn cầu. Trong khi các nhà thông thái ở phương Tây chưa kịp nhận ra, thì các quốc gia, vốn trải qua cuộc khủng hoảng kinh tế những năm 90, đã nhận thức sâu sắc về điều này.

"Nhiều tiếng nói, nhiều tiếng hô lớn, vang lên, cho rằng hội nhập đã diễn ra quá nhanh và quá mức – đặc biệt trên các thị trường tài chính", Tổng thống Mexico Ernesto Zedillo nói với tôi hồi mùa Đông 1997. "Không. Tôi thì tôi tin vào điều ngược lại. Toàn cầu hóa mang đến những thách thức mới nhưng cũng cho chúng ta nhiều cơ hội tốt đẹp. Việc tư bản di chuyển nhanh có thể gây hiểm họa, nhưng bằng vào đó mà nói rằng chúng ta cần kiểm soát chúng, thì thật hoàn toàn sai lầm". Tất nhiên, ông ta nói, chúng ta cần một IMF mạnh để cứu giúp trong nhưng cơn nguy cấp và báo động về những lệch lạc ở các quốc gia hay ở các công ty. Nhưng rốt cuộc, Tổng thống Zedillo nói, "những khoản tài chính lớn sẽ được rót vào một hệ thống tài chính nội địa, hoặc trở thành nguồn hỗ trợ các ngân hàng nội địa". Vậy điều kiện tiên quyết, ông nói

thêm, là bạn có tổ chức được những bộ máy chính trị và tài chính để điều hành toàn bộ các khâu hoạt động đó hay không.

Trong Chiến tranh Lạnh các quốc gia không quan tâm nhiều đến đặc tính của các hệ điều hành hay của các phần mềm mà hàng xóm của họ sử dụng, vì giữa họ với nhau đã không thấy nhiều mức độ hội nhập. Ngày nay trong toàn cầu hóa Bầy Thú Điện Tử có thể nhanh chóng hơn nhiều trong việc lan truyền bất ổn và ảnh hưởng xấu từ nước này sang nước khác. Học thuyết Domino ngày nay được ứng dụng trong lĩnh vực tài chính là chủ yếu, thay vì chính trị.

Chính vì thế người ta có chút lo lắng khi nghe về "sự phục hồi" của những nền kinh tế Á châu sau giai đoạn 1997-98. Phục hồi không phải do những nước đó đã tiến hành cải cách để nâng cấp hệ điều hành của họ từ DOScapital 1.0 lên 6.0. Trong nhiều trường hợp, do những đồng nội tệ của những nước này đã trở nên có giá trị rẻ mạt khiến họ hưởng lợi khi xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Hoa Kỳ, một thị trường có nhu cầu nhập khẩu cao, đặc biệt các mặt hàng điện tử và máy tính, từ Đông Á.

Tạp chí *Phố Wall* (số ngày 28/10/1999) đã đăng bài về Rini Soewandi, người Indonesia, được bổ nhiệm đứng đầu hãng lắp ráp xe hơi Astra International – một công ty suýt bị xóa sổ trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế Á châu. Người phụ nữ này đã nêu rõ những nhận thức trong giới kinh doanh Á châu về những cải tổ cần có để phát triển, nhưng cũng nói rõ về những khó khăn khi thực hiện những cải tổ đó.

"Tôi là người theo trường phái Hoa Kỳ trong kinh doanh, nhưng trong thâm tâm, tôi là một người Java", cô

Soewandi, 41 tuổi, cho biết. Bài báo của tờ tạp chí nói tiếp: "Cô Soewandi đang thực hiện một bước nhảy vọt, cố gắng cải tổ tận cốt lõi hoạt động kinh doanh của hãng Astra, một trong những công ty lớn nhất và lâu đời nhất ở Đông Nam Á. Cô muốn biến công ty này từ chỗ là một tập đoàn theo lối câu lạc bộ trở thành những tập đoàn kinh doanh theo lối Mỹ có cổ phần phát hành công cộng... Cuộc cải tổ Astra đánh dấu sự khởi đầu của một cuộc tranh đấu mới ở Đông Nam Á thời sau khủng hoảng. Sau khủng hoảng, nhiều công ty ở vùng này đã mở mắt và cố gắng giải đáp bài toán: làm thế nào để tồn tại lâu dài trong một thị trường mới mẻ. Nhiều công ty đã làm ngơ trước bài toán này, họ cho rằng sự phục hồi sau khủng hoảng đối với họ thế là đủ. Nhưng Astra đã đứng ra đương đầu với bài toán đó và tiến hành cải cách tư duy kinh doanh – chuyển từ tình trạng hoang phí sang thực thi nguyên tắc minh bạch, từ cơ cấu tập đoàn khoe mẽ sang thành một thực thể năng động, tận dụng các cơ hội trên thị trường. "Chúng tôi phải chạy đua với thời gian", cô Soewandi nói, "chúng tôi phải làm hai việc lớn trong cùng một lúc – tồn tại sau khủng hoảng và sáng tạo một mô hình kinh doanh hoàn toàn mới để hướng đến tương lai. Đối với một công ty thì làm một việc cũng đã là khó, huống gì cả hai".

Trong khi thế giới rõ ràng mong muốn được thấy các đối tác Á châu của họ quản lý môi trường kinh tế nội địa, thì Hoa Kỳ và các nước khác ngày càng có ít đi khả năng đứng ra giúp đỡ họ trong việc xây dựng các phần mềm thích ứng. Á châu phải tự gánh vác công việc của họ. Ngoại trưởng Hoa Kỳ thường qua lại các nước bằng máy bay như con thoi, nhưng để xây dựng các phần mềm trong đất nước của bạn, thì bạn phải chay đi chạy lại như con thoi, đôn đáo, trên một chiếc xe tắc xi – chạy từ Bộ Tư pháp sang thị trường chứng khoán, sang Bộ Thương

mại rồi đến trụ sở của các công ty. Đó là những nhiệm vụ nhỏ, liên quan đến từng chi tiết của nền chính trị hoặc ngoại giao của mỗi đất nước mà có lẽ các nhà ngoại giao ở đó xưa nay chưa từng làm.

Cung cách thực hiện cải cách sẽ ra sao? Trong điều kiện hoàn hảo thì mỗi một xã hội cần phải tự xây dựng và vận hàng các cơ chế phần mềm trước đã, trước khi kết nối với Bầy Thú Điện Tử. Nhưng đó chỉ là điều trong mơ. Quá trình kết nối ngày nay mang tính hỗn loạn hơn nhiều –hai bước tiến rồi một bước lùi. Chúng ta đều biết rằng đó là một quá trình trong đó các nước như Nga, Brazil hay Thái Lan, kết nối chút ít với bầy thú, rồi hành hạ chúng một chút, rồi ngược lại, chịu bị chúng cấu xé, cả hai bên học một vài bài học, cùng cải tổ, lại móc nối, lại hành hạ, thiết lập một quá trình mới để tiến lên, với hy vọng cả hai bên ngày một khôn hơn. Đây sẽ là cả một quá trình tiếp thụ kiến thức kéo dài – có thể mất cả thời gian của một thế hệ như ở nước Nga – và quá trình này sẽ bao trùm toàn bộ các diễn biến trong các nền chính trị nội địa và các quan hệ quốc tế trong toàn cầu hóa.

Trong quá trình biện chứng đó, các siêu thị tài chính và Bầy Thú Điện Tử có thể nắm vài trò quan trọng hơn so với vai trò siêu cường của nước Mỹ trong việc thúc đẩy các cải cách chính trị. Thật lý tưởng nếu mỗi một phong trào dân chủ đều được một người hùng như Andrei Sakharov chỉ đạo. Cũng thật lý tưởng nếu mỗi một đất nước đều được một người như James Madison dẫn dắt tới một chế độ pháp quyền. Nhưng trong thực tế hiện nay, động cơ dẫn dắt công cuộc cải tổ có thể nằm trong tay các tổ chức tài chính như Merrill Lynch. Chương tiếp theo sẽ giải thích về điều này.

Chương 9
Cách mạng toàn cầu

Câu chuyện thứ nhất: Mùa đông 1998 tôi đến phỏng vấn Thủ tướng Thái Lan, ông Chuan Leekpai. Nửa đùa nửa thật tôi bắt đầu cuộc phỏng vấn bằng cách nhìn ông ta ở đầu bàn bên kia và nói: "Thưa ông Thủ tướng, tôi xin thú thực một điều. Tôi là người đã giúp vào việc lật đổ người tiền nhiệm của ông – nhưng thậm chí tôi cũng không biết tên ông ta là gì. Lúc đó tôi ngồi trong tầng hầm nhà tôi, theo dõi trên màn hình thấy giá trị đồng baht Thái Lan đang sụt xuống (và cũng theo dõi người tiền nhiệm của ông mất dần khả năng quản lý kinh tế Thái Lan). Vậy là tôi gọi điện cho hãng môi giới tài chính, nói họ rút tiền đầu tư của tôi ra khỏi các thị trường mới nổi ở Á châu. Giờ đây tôi cũng có thể bán bản thân ông, thông qua Internet, nhưng tôi đã tham vấn công ty môi giới tài chính. Dường như tình thế giờ đây cho thấy một đô-la một lá phiếu, thưa Thủ tướng. Ông nghĩ thế nào về việc bản thân Tom Friedman là một cử tri của mình?"

Vị Thủ tướng cười, nhưng ông ấy biết ý tôi muốn nói gì: tham gia nền kinh tế toàn cầu và kết nối với Bầy Thú Điện Tử tương tự như chuyện niêm yết đất nước bạn lên thị trường chứng khoán. Tương tự như việc chuyển đất nước bạn thành công ty cổ phần chỉ có điều cổ đông bây giờ không chỉ là công dân nước bạn. Họ là thành viên của Bầy Thú Điện Tử, cho dù họ đang sống ở đâu. Và như tôi đã nói trước đây, họ không chỉ bốn năm mới đi bỏ phiếu một lần. Họ bỏ phiếu hàng ngày hàng giờ qua qũy tương hỗ, qũy hưu trí, qua người môi giới và ngày càng trực tiếp hơn, qua mạng Internet.

Câu chuyện thứ hai: Mùa thu 1997, tôi sang Moskva cùng một đoàn doanh nhân và học giả người Mỹ. Trong nhóm của chúng tôi có Donald Rice, cựu Giám đốc sản xuất của Teledyne, một tập đoàn kỹ thuật cao của Mỹ, nay đứng đầu một hãng công nghệ sinh học. Trong chuyến đi có lần Rice kể với tôi rằng ông ta đã bàn bạc về các cơ hội làm ăn với một thương nhân người Nga, người có mong muốn tìm một đối tác công ty Mỹ. Rice là một thương gia dày dạn kinh nghiệm, trước khi bàn tiếp, ông ta hỏi vị thương nhân người Nga một câu đơn giản: "Anh đã nộp thuế chưa?" Người Nga này lúng túng, trả lời rằng cũng không hẳn. Xin lỗi, Rice đã nói với anh ta, vì nếu anh ta không nộp thuế thì không có cách nào có thể hợp tác, vì công ty của Rice là công ty hùn vốn từ dân chúng, nếu một trong những đối tác chi nhánh của công ty trốn thuế, thì điều đó sẽ bị ghi lại trong sổ sách của công ty trong mùa kiểm toán hàng năm. Vậy thì thương nhân người Nga giờ đây có duy nhất một lựa chọn. Anh ta có thể là một công dân tồi ở nước Nga, tiếp tục trốn thuế và làm ăn một mình, hoặc anh ta sẽ trở thành một công dân tốt, nộp thuế và trở thành đối tác của một tập đoàn hùng mạnh, kỹ thuật cao, của Hoa Kỳ. Ngày kết nối với Bầy

Thú Điện Tử, thì các quốc gia càng có thêm cơ hội để lựa chọn, như đối với thương nhân người Nga nọ – hợp tác với bầy thú, tuân thủ các điều kiện của chúng, hoặc cứ tự nhiên làm ăn đơn lẻ và chấp nhận tình thế là các nguồn vốn của họ sẽ cạn dần, hết dần khả năng tiếp cận kỹ thuật và khiến mức sống của dân chúng ở đó đi xuống.

Hai câu chuyện trên minh họa rõ ràng những ảnh hưởng chồng chéo mà toàn cầu hóa gây ra đối với quá trình dân chủ hóa. Nói chung, Bầy Thú Điện Tử sẽ buộc các nước kết nối phải lắp đặt các phần mềm và hệ điều hành mới, dựng lên nền móng của các chế độ dân chủ. Đồng thời, bầy thú và những siêu thị tài chính nhanh chóng trở thành hai trong số các thế lực lớn nhất trên thế giới có khả năng can thiệp và đe dọa mạnh mẽ các quốc gia. Chúng tạo cho dân chúng một cảm giác rằng bất cứ nền dân chủ nào họ có được trong nước, bất cứ lựa chọn nào họ thực hiện trong các cuộc tuyển cử địa phương hay toàn quốc, bất cứ thế lực nào được cho rằng đang kiểm soát xã hội của họ – tất cả (những yếu tố đó) chỉ là ảo tưởng – lực lượng tối hậu quyết định đời sống chính trị của họ chính là Bầy Thú Điện Tử cùng các siêu thị tài chính rộng lớn, vô hình và được điều khiển từ xa.

Nghịch lý của toàn cầu hóa cho thấy viễn cảnh một ngày nào đó bầy thú sẽ tiến vào tỉnh lỵ của bạn, súng trong tay, đòi cho được một nền pháp quyền, rồi đến hôm sau chúng lừng lững ra đi, giống như trong phim King Kong, đè bẹp những ai vướng mắc trên đường di chuyển. Một ngày nào đó chúng cư xử như thời năm 1776, rồi sang hôm sau, chúng thay đổi thái độ như thời 1984. Xin giải thích cho bạn vì sao chúng có thể đồng thời làm được cả hai việc cùng một lúc.

*

* *

Tôi xin gọi quá trình trong đó bầy thú giúp xây dựng những nền móng của dân chủ với cái tên "cuộc cách mạng từ phía trên", hay, "cách mạng toàn cầu". Lần đầu tiên tôi phát hiện ra cách mạng toàn cầu là trong một chuyến sang Indonesia năm 1997 khi thời đại Suharto đang dần lụi tàn. Dùng cơm tối với Wimar Witoelar, người dẫn một chương trình truyền hình Jakarta được đông đảo ưa thích, anh ta kể cho tôi về thế hệ trẻ trong giới trung lưu của Indonesia. Anh nhận xét rằng phần đông những thanh niên từ 20-30 tuổi được giáo dục chu đáo trong giới trung lưu đều chia sẻ ước mơ làm giàu, nhưng tránh không bị tham nhũng; họ muốn có dân chủ, nhưng không muốn xuống đường tranh đấu vì dân chủ. Thế hệ đó hiểu rằng trong thời Suharto sẽ không thể có một cuộc cách mạng dân chủ được trên ban xuống, nhưng họ hoảng sợ trước khả năng một cuộc cách mạng dân chủ từ dưới lên, vì nếu dân nghèo thành thị đứng dậy thì đời sống sẽ bị phá vỡ, trở nên nguy hiểm. Vậy thì chiến lược thời nay là cần có một *cuộc cách mạng từ trên cao*, một thứ *cách mạng toàn cầu*. Chiến lược đó cho phép họ làm tất cả những gì cần thiết, vô tình hay hữu ý, để hội nhập Indonesia vào hệ thống toàn cầu. Họ hy vọng nếu trói buộc Indonesia vào những định chế và thị trường toàn cầu – như Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, Pizza Hut, APEC, ASEAN, Merrill Lynch, PricewaterhouseCoopers hay những tổ chức phi chính phủ [NGO] – họ có thể nhập khẩu từ những tầm cao đó những tiêu chí và những hệ thống trên nền pháp lý mà cả chính phủ lẫn dân chúng ở Indonesia đều không tài nào sáng lập ra.

Chẳng hạn, báo chí Indonesia đã không thể trực tiếp chỉ trích chế độ Suharto về nạn con ông cháu cha, thay vào đó, họ hăm hở đăng tải tin nói rằng Hoa Kỳ

và Nhật Bản đã đưa Indonesia ra tòa án WTO để phê phán nhà máy quốc doanh sản xuất xe hơi của nước này – nhà máy lúc đó nằm dưới quyền của ông con trai của Tổng thống và được bảo hộ thuế quan, vi phạm các điều kiện của WTO. Chiến lược của các nhà cách mạng toàn cầu, nói tóm lại, là thu nhỏ chế độ Suharto bằng cách phóng đại, toàn cầu hóa toàn thể xã hội Indonesia. Nhà phân tích quân sự người Indonesia Juwono Sudarsono miêu tả cách mạng toàn cầu trong đó "thị trường toàn cầu sẽ áp đặt lên chúng tôi những tiêu chí và kỷ luật kinh doanh mà không đời nào chúng tôi có thể tự thiết lập". Một nhà cải tổ người Indonesia khác nói điều đó một cách đơn giản hơn. Ông ta nói ông ta cùng con trai ông trả thù Suharto mỗi tuần một lần "bằng cách đến ăn ở tiệm McDonald's".

Thông thường thì cơ quan hoạch định chính sách đối ngoại theo lối truyền thống, thuộc phái cực tả hay cực hữu, thường coi nhẹ sức mạnh của Bầy Thú Điện Tử và của toàn cầu hóa trong việc thúc đẩy dân chủ hóa. Michael Mandelbaum, một chuyên viên về chính sách đối ngoại thuộc Đại học John Hopkins cho biết: "Chúng ta vẫn còn sống với hình ảnh của các cuộc cách mạng năm 1776, 1789, 1917 và 1989, mọi người vẫn cho rằng dân chủ chỉ có thể có được khi dân chúng nổi dậy đạp đổ một chính phủ tham nhũng nào đó. Chẳng hạn những người Minutemen nổi lên ở Lexington, những đám đông Paris đạp cửa ngục Bastille, Công đoàn Đoàn kết ở Ba Lan, hay Sức mạnh của dân chúng ở Philippines. Như vậy, khi nói đến dân chủ hóa, chưa ai tưởng tượng ra cái cảnh một thương gia nước ngoài đến và nói với chính phủ của chúng ta rằng ông ta không kiếm ra đủ tiền để tạo công ăn việc làm cho các công dân của đất nước nếu chính phủ không thiết lập các điều khoản bảo hộ cho luật

pháp, tuân thủ các tiêu chuẩn kế toán quốc tế và thực hiện minh bạch hóa".

Việc Hoa Kỳ không thường xuyên thúc ép Trung Quốc phải dân chủ hóa, hay dân chúng Trung Quốc không nổi dậy hàng ngày để đòi phải được tham gia viết bài cho tạp chí *Phố Wall* châu Á không có nghĩa là mầm mống của một quá trình dân chủ hóa chưa được thai nghén ở Trung Quốc. Chúng ta quen nhìn dân chủ hóa như một sự kiện – giống như hình ảnh bức tường Berlin sụp đổ – nhưng thực ra dân chủ hóa là cả một quá trình.

Tất nhiên để quá trình đó thành công với sự ra đời của một nền dân chủ tự do, ngoài sức mạnh từ thị trường, nó cần được nhiều thế lực khác tiếp sức, Larry Diamond, đồng Tổng biên tập của tạp chí *Dân chủ*, một trong những học giả nghiên cứu sâu các khuynh hướng dân chủ hóa trên thế giới, nói như vậy. Bầy Thú Điện Tử là một lực lượng cần, nhưng chưa đủ. "Điều quan trọng là Chính phủ Hoa Kỳ phải lên tiếng, thường xuyên và thúc bách, bênh vực dân chủ hóa", ông nói tiếp. "Điều quan trọng là Liên hiệp châu Âu và Chương trình Phát triển của Liên hiệp quốc [UNDP], và những mạng lưới ngày càng rộng mở của các tổ chức phi chính phủ theo dõi và xúc tiến nhân quyền và các sáng kiến dân chủ hóa trong các khu vực kinh tế mới trỗi dậy. Điều quan trọng là quá trình toàn cầu hóa về thông tin sẽ cho người ta hiểu biết nhiều hơn về cảnh sống của đồng loại của họ. Điều quan trọng là phát triển kinh tế ở các nước đang tạo ra những tầng lớp trung lưu, những người tiếp tục đòi hỏi để được đóng góp vào việc hoạch định chính sách và đa nguyên về chính trị. Không phải ngẫu nhiên mà mỗi một quốc gia có mức thu nhập bình quân đầu người trên 15.000 đô-la đều là một nước dân chủ tự do,

trừ Singapore, hiện đang là một chế độ hạn hẹp trong một thành phố, nhưng chính nó, hầu như chắc chắn sẽ trở thành dân chủ một khi có sự thay đổi về thế hệ. Điều quan trọng là sau khi Chiến tranh Lạnh kết thúc, không còn một mô hình nào khác, ngoài mô hình dân chủ tự do".

Bạn cần phải làm cho những yếu tố kể trên cùng kết hợp.

Luận điểm đơn giản của tôi là trong số các động lực do Diamond liệt kê ở trên, bầy thú và các siêu thị tài chính có thể là những động lực quan trọng nhất trong thời toàn cầu hóa, để thúc đẩy dân chủ hóa. Lý do là bầy thú có khả năng vượt rào, vào sâu bên trong hệ thống chính phủ và điều hành của đất nước, những nơi mà các chính phủ nước ngoài và các tổ chức nhân quyền không thể tiếp cận. Bầy thú có thể tăng áp lực và khó có chính phủ nào chống lại chúng được. Bầy thú làm như thế cũng vì lợi ích của bản thân chúng và khiến cho các chính phủ và các bên hữu quan nhận rõ rằng làm như vậy cũng là vì lợi ích của chính họ.

Bầy thú vượt rào vào các quốc gia không chỉ để tuyên truyền dân chủ. Không phải vậy. Chúng coi trọng tính ổn định, khả năng xét đoán tương lai, sự minh bạch và khả năng di chuyển và bảo vệ tài sản cá nhân khỏi bị tịch biên hay rơi vào tay tội phạm. Và để đảm bảo những điều kiện trên, bầy thú cần các nước đang phát triển cài đặt các phần mềm và hệ điều hành –những thành phần cấu tạo nên dân chủ. Trong thế giới ngày nay bạn không thể đi từ Mao sang Merrill Lynch mà thiếu những con người như Madison. Hãy xem xét một cách chi tiết về cách thức làm thế nào mà bầy thú có thể áp đặt những thành phần của một nền dân chủ.

Tính minh bạch

Tạp chí *Phố Wall* cho biết khi các quan chức tài chính của Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc và 11 quốc gia Á châu gặp nhau ở Malaysia hồi tháng 11 năm 1997, họ thấy Ngân hàng Trung ương Malaysia đã cho dựng một tấm bảng thông tin, cái loại mà bạn có thể thấy ở các sân bóng đá giải NBA. Trên tấm bảng đó, người Malaysia cho các vị khách quan sát sự hoạt động của dự trữ tiền tệ của nước này, chứng minh là kinh tế của họ làm ăn không đến nỗi tồi.

Không phải nước nào cũng đã làm như vậy – dựng những tấm bảng chỉ số kinh tế ở cửa khẩu sân bay – hay có lẽ họ *sẽ* làm được điều đó trong tương lai. Bầy thú trong những năm gần đây, đã biết cách đòi hỏi cho được, thường là theo cách làm dữ, tính minh bạch trong báo cáo tài chính của các nước. Những nước có móc nối với bầy thú dần dần cũng nhận thức, cũng theo cách trả giá đắt rằng nếu họ càng chuẩn bị chu đáo, cung cấp đầu đủ thông tin về giao dịch tài chính, thì sẽ giảm đi khả năng khiến cho bầy thú phật lòng, phản ứng đột ngột và kéo nhau rút ra.

Bạn hãy coi Bầy Thú Điện Tử như một đàn linh dương đang tìm ăn ở một đồng cỏ châu Phi vậy. Khi con đầu đàn phát hiện thấy một vật di chuyển trong một bụi cây gần đó thì nó sẽ không thầm thì với con linh dương bên cạnh, "Này, tao thấy hình như có con sư tử đang lẩn quất trong bụi cây." Không có chuyện như vậy. Con linh dương đó sẽ lồng lên chạy, khiến cả đàn lao theo, và nó cũng sẽ không chạy một đoạn ngắn rồi dừng lại. Chúng sẽ chạy thẳng qua biên giới, sang một nước bên cạnh và sẽ đè bẹp tất cả những sinh vật nhỏ nhoi trên đường di chuyển.

Vậy thì làm thế nào để bạn có thể đề phòng đất nước của bạn khỏi những tai họa như vậy? Trả lời: Bạn cắt bớt bụi rậm đi, làm cho lối đi quang quẻ, để lần sau, khi bầy linh dương nhìn thấy những vật gì lay động chúng sẽ nghĩ: "Không sao đâu. Ta thấy nó rồi. Chẳng qua là một con thỏ thôi". Hay nếu thực sự có sư tử đến thì bầy thú có thể thấy nó từ xa, và di chuyển sang một nơi khác trong đội ngũ và không giày xéo lung tung cả một vùng rộng lớn. Hoặc, nếu có cơ hội, bầy thú sẽ tự tổ chức thành một đội hình thiện chiến, khiến cho sư tử phải hoảng sợ mà bỏ chạy. Tính minh bạch ở đây cho phép bầy thú có được thông tin sớm hơn, để có làm điều gì tự vệ, chúng sẽ làm một cách có kỷ luật. Trong thế giới tài chính, điều này hàm ý sự khác biệt giữa xuống giá chút ít và bị sụt giá đến mức phải mất hàng tháng hay hàng năm mới hồi phục được.

Khi kinh tế của Hàn Quốc gặp khó khăn vào tháng 12 năm 1997, nước này công bố là dự trữ tiền tệ là ở mức 30 tỷ đô-la, nhưng trong thực tế họ chỉ có 10 tỷ đô-la. Và khi bầy thú phát hiện ra điều đó, thì chúng bỏ chạy. Cũng thời gian đó Chính phủ Seoul nói với IMF rằng toàn bộ vốn vay ngắn hạn từ nước ngoài là 50 tỷ đô-la. Nhưng một tuần sau đó họ nói lại, con số thực tế là 100 tỷ đô-la. Ối giời!

Sự thiếu minh bạch kiểu đó, như lời Richard Medley, một chuyên viên phân tích mức mạo hiểm chính trị cho các công ty tài chính, đã tạo ra những cơn hỗn loạn tồi tệ nhất. Thiếu minh bạch, ông ta nói, "chính là yếu tố tạo ra nhan nhản những người mang ảo tưởng cũng như đầu óc bi quan". Hãy nhìn Thái Lan, Hàn Quốc hay Nga trong đầu thập niên 90. Khi còn vàng son, sự thiếu minh bạch trong các nền kinh tế

đó đã tạo ra một hạng người ảo tưởng, thổi lên những bong bóng, khiến người ta dồn tiền vào những nơi này, tin rằng họ có thể thu lãi năm sau cao như năm trước. Mặc dù những khoản tiền đầu tiên được sử dụng đúng đắn vào các nhà máy có lãi, những khoản tiền sau đó đã được dồn vào những khu du lịch hoang phí và những cơ sở không thuộc nhu cầu. "Bạn không thể có những phân tích đúng đắn khi phải làm việc trong những hệ thống thiếu minh bạch", Medley nói. "Khi [bầy thú] bị nhiễm những ảo tưởng lạc quan ở đất nước của bạn, chúng sẽ thi nhau đấu giá, kích giá lên cao chót vót. Những người có ảo tưởng lạc quan sẽ khuyên, "nhắm mắt vào mà mua, và chắc chắn, nhảy xuống cái bể đó bạn sẽ được an toàn vì trong bể có nước". Tai họa là ở chỗ đó. Sự thiếu minh bạch khiến cho những người ảo tưởng tiếp tục kích giá, phóng đại tiềm năng. Rồi đến khi chúc đầu nhảy xuống thì tất cả những cơn mộng mơ về dự trữ ngoại tệ và mức lãi dự phóng, hết thảy đều sụp đổ".

Bạn đi từ chỗ tin tất cả đến chỗ không còn tin gì. Những kẻ vỡ mộng trở nên hoảng loạn – anh ta ngờ rằng giờ đây khắp mọi nơi, đâu đâu cũng tiềm ẩn những khoản nợ xấu, những khoản nợ không có trên sổ sách. Trong mỗi đàn thú đều có những loại cả tin và loại đa nghi, và nếu tai họa xảy ra thì cơn lồng lộn của bầy thú sẽ bị những con thú đó làm cho tồi tệ hơn.

Bầy Thú Điện Tử đã dạy bài học đó cho nhiều quốc gia trong những năm gần đây. Ngày nay, Bộ Tài chính của Hàn Quốc gửi một email mỗi ngày đến cho các nhà đầu tư có hoạt động liên quan tới dự trữ tiền tệ của nước này, trong đó nêu thật rõ mức dao động vốn tư nhân. "Người Hàn Quốc, từ chỗ coi tính minh bạch không là gì cả, quay sang cho rằng tính minh bạch là tất cả," giám đốc quản trị

một quỹ đầu tư ở phố Wall nói với tôi, "nếu chúng tôi cần, thì họ cũng có thể chuyển cho cả một dự báo thời tiết." Rich Johnson, người đứng đầu phòng đầu tư của Offitbank, một ngân hàng ở New York nói: "Khi sang Brazil, tôi nói với họ: "tôi cần phải thấy mọi thứ". Tôi giải thích thẳng thắn, "Không phải cho riêng tôi. Tôi là bạn của quý vị. Tôi tin quý vị. Nhưng làm thế nào để quý vị hãy giúp tôi thuyết phục những kẻ hoài nghi?" Và những kẻ hoài nghi giờ đây đang nói với chúng ta: "Nếu không cởi bỏ hết trang phục cho chúng tôi được xem xét mọi nơi trên thân thể của bạn, thì tôi sẽ không đời nào giao tiền vào tay bạn đâu, vì quá khứ của bạn là cả một lịch sử thiếu minh bạch và gây nhiều thất vọng. Nếu không có tính minh bạch thì sẽ không có tiền. Tôi muốn được xem kỹ sổ sách của bạn. Xem ngược xem xuôi, xem ban ngày rồi đến đêm cũng xem". Ngày nào tôi cũng tập hợp thông tin của tất cả các lĩnh vực trong kinh tế Brazil. Cuối ngày bao giờ tôi cũng nhận một báo cáo về những khoản lưu động vốn của Brazil trong ngày hôm đó. Tôi biết những gì xảy ra trong tài khoản thương mại của họ, trong tài chính, điều gì đã được chứng minh và ảnh hưởng tới mức lãi suất chính thức của ngân hàng trung ương và những gì xảy ra trong thị trường giao dịch của ngành du lịch Brazil. Báo cáo đó do một công ty tư nhân địa phương gửi đến, bao gồm những thông số chính thức từ ngân hàng nhà nước. Tôi có thể đầu tư thêm nếu hiểu rõ hoạt động trong các nhà băng nước này – mặc dù vẫn có những mức mạo hiểm nhỏ. Vì nếu có đầy đủ thông số tôi sẽ tính được các chi phí để đền bù rủi ro, và tôi có thể đổi ý nếu thấy không thuận lợi; nếu không tính toán có cơ sở thì tôi chỉ có việc đoán mò, như thế chắc chắn sẽ phá sản".

Và một khi cam kết cho phép bầy thú được soi xét bản thân, bạn không còn đường thoát ra nữa, vì nếu làm như vậy, bạn sẽ phải trả giá đắt.

Các chuẩn mực

"Nếu viết về lịch sử các thị trường vốn của Hoa Kỳ," Bộ trưởng Tài chính Mỹ Larry Summers có lần nhận xét, "tôi xin gợi ý rằng điều giản đơn nhưng quan trọng bậc nhất, khiến hình thành những thị trường vốn, đó là tập hợp các nguyên tắc kế toán được chấp nhận chung. Chúng ta cần thực hiện chúng trên môi trường quốc tế. Một trong những thành công nhỏ nhưng đầy ý nghĩa của IMF thể hiện qua việc một thầy giáo ở Hàn Quốc dạy môn kế toán kể với tôi là trước kia lớp học của ông trong kỳ mùa đông chỉ có 22 học trò, nhưng năm nay [1998] số lượng học trò là 385. Chúng ta cần điều đó ở quy mô doanh nghiệp. Chúng ta cần điều đó ở quy mô quốc gia".

Một lý do khiến cho có sự bùng nổ số lượng các khóa kế toán ở Hàn Quốc có lẽ là do Bầy Thú Điện Tử. Sau cơn khủng hoảng 1997-98, chúng đã đòi hỏi phải có sự đào tạo các tiêu chuẩn kế toán đồng bộ ở mọi nơi. Khi nhìn sâu vào các công ty ở Hàn Quốc, Thái Lan hay Indonesia, chúng không thể hiểu được các dữ liệu kế toán, vì không có các bảng cân đối kế toán tổng hợp, tập hợp số liệu phản ánh hoạt động của các đơn vị và chi nhánh, khiến không thể thấy hết được tổng tài sản cũng như tổng số nợ, chưa nói số liệu các tài sản và nợ ngoài sổ sách.

Càng di chuyển đầu tư vào nhà máy hoặc các thị trường các nước, càng có thêm các nước muốn móc đầu tư từ bầy thú, càng có thêm các công ty nội địa muốn phát hành cổ phần trên thế giới, thì chúng càng phải chịu áp lực, buộc phải đào tạo để thích nghi với những tiêu chuẩn của thế giới về nghiệp vụ báo cáo tài chính.

Hãy tham khảo một ví dụ tôi tìm thấy trong tạp chí *Hemispheres* của hàng không United Airlines, số tháng 12 năm 1997. Tạp chí đăng tải về một trong những công ty phần mềm máy tính phát triển nhanh nhất thế giới, Infosys, của Ấn Độ. Tạp chí viết: "Chìa khóa dẫn đến thành công của công ty là việc họ xóa bỏ những chính sách và truyền thống hoạt động của Thế giới thứ Ba vốn dĩ đã khiến các công ty khác của Ấn Độ hoạt động khập khiễng và xúc tiến móc nối với Thế giới thứ Nhất, điều đó tạo thuận lợi rất nhiều cho khách hàng. "Từ đầu, chúng tôi đã quyết định sẽ không có sự nhập nhằng giữa tài sản công ty và của cá nhân", Narayana Murthy, người sáng lập và chỉ đạo của công ty cho biết. Có nghĩa là không ai được phép dùng xe công ty vào nhu cầu cá nhân – đây là một bước tách khỏi truyền thống kinh doanh của Ấn Độ. Ở Ấn Độ xưa nay các nhà quản lý công ty thường lạm dụng tài sản của công ty cho nhu cầu cá nhân. Các kỹ sư điện của công ty thường đến làm cho tư gia của các xếp lớn hơn. Nhân viên đi làm về thường kết hợp đón con cái của các xếp lớn và thậm chí trông coi các cháu đó luôn. Các phòng tài chính giúp các nhân viên mua địa ốc cho nhân viên công ty. Nhân viên công ty thường phải chịu làm những chuyện như vậy vì không có lựa chọn nào khác. Hoàn cảnh đó đã khiến cho môi trường sáng kiến và cải tiến trở nên bị cô lập, xa lánh. Những vụ đó không xảy ra ở Infosys. Infosys là công ty Ấn Độ đầu tiên cho công bố kết quả kiểm toán hàng năm chỉ một tuần sau khi kết thúc năm tài chính; là công ty đầu tiên cho công bố các báo cáo tài chính hàng quý sau khi kiểm toán; và là công ty đầu tiên tuân thủ các Nguyên tắc Kế toán được chấp nhận chung của Hoa Kỳ và các đòi hỏi về sổ sách của Ủy ban Giao dịch Chứng khoán Hoa Kỳ. "Những báo cáo về tài chính và kế toán của Infosys đã tạo ra những

chuẩn mực để các công ty khác noi gương và tuân thủ", một nhà phần tích đã đánh giá như vậy về Infosys".

Khuynh hướng trên đang được giới môi giới Internet thúc đẩy. Buôn bán trên mạng, theo lời John T. Wall, Chủ tịch NASDAQ International, "chắc chắn khiến tăng hơn nữa hoạt động soát xét trình độ quản lý của các chính phủ và công ty. Một khi con người ta có thể đầu tư ra nước ngoài và thực hiện giao dịch trên mạng, họ sẽ đòi hỏi nhiều hơn thông tin về các công ty, và sau đó muốn biết liệu họ có tin được những số liệu đó hay không. Liệu những thông số tài chính có được lập nên theo đúng tiêu chuẩn kế toán quốc tế hay không? Chất lượng quản lý công ty đó đến đâu? Những yếu tố đó góp phần cân đối mức thuế vụ và các hệ thống pháp luật hữu quan."

Theo một nghiên cứu của Hội nghị Thương mại và Phát triển của Liên hiệp quốc, một phát hiện trong cuộc khủng hoảng 1997-98 ở Á châu cho thấy phần đông trong số năm hãng kế toán lớn nhất của Hoa Kỳ, khi tham gia kiểm toán ở các hãng tài chính làm ăn thua thiệt ở vùng này, đã không công bố những khó khăn, trục trặc mà thân chủ của họ gặp phải. Lý do chính của vụ này, theo bài đăng trên *The New York Times* ngày 17/11/1998, là các hãng kế toán đó đã không áp dụng vào châu Á những nguyên tắc kế toán chặt chẽ và chi tiết giống như họ thực hiện ở Hoa Kỳ. Và nguyên nhân chính cho thấy các hãng kế toán lớn – như Pricewaterhouse Cooper hay Ernest & Young – đã vào làm ăn ở châu Á bằng cách mua sáp nhập các hãng kế toán vốn có ở vùng này, những cơ sở mà khách hàng của họ chỉ muốn thực hiện những quy tắc tài chính lỏng lẻo. Thực tế giờ đây không còn như vậy. Ngân hàng Thế giới

đã đề nghị những hãng kế toán của Mỹ không được phê duyệt các hoạt động kiểm toán mà không tuân thủ những tiêu chuẩn quốc tế hiện hành. Nếu kiểm toán do các chi nhánh và đối tác địa phương của họ thực hiện thì chỉ những đối tác đó được ký vào – và giới đầu tư nước ngoài hãy cảnh giác. Nghiên cứu của Liên Hiệp Quốc cho biết kiểm toán tồi không phải là nguyên nhân dẫn đến khủng hoảng, nhưng kiểm toán đúng đắn sẽ giúp phát hiện các lỗi lầm sớm và có thể giúp giảm hậu quả tai hại mà cuộc khủng hoảng gây ra.

Khi chúng ta đi dần vào một thế giới nơi Internet định hình cho thương mại, thì những tiêu chuẩn quốc tế ngày càng trở thành đòi hỏi lớn lao hơn, vì một lý do chủ yếu: vào lúc bạn quyết định dùng Internet để bán hàng hay cung cấp dịch vụ, từ lúc mở trang mạng đầu tiên, bạn đã trở thành một công ty toàn cầu – dù bạn có ở Ấn Độ, Ý hay Indianapolis. Làm ăn trên Internet tức là làm ăn trên toàn cầu. Vì thế bạn phải có tầm suy nghĩ toàn cầu và làm sao để có thể thu hút những người mua trên thế giới mua món hàng của bạn. Và bạn phải đảm bảo cho khách hàng tin rằng bạn sẽ giao hàng đúng hạn và an toàn, số tài khoản tín dụng của họ được bạn giữ kỹ lưỡng, tiền được chuyển đúng nguyên tắc quốc tế, luật lệ và quy tắc hành xử được tuân thủ và những thủ tục và vấn đề liên quan tới kế toán và thương mại được thực hiện theo thông lệ quốc tế. "Càng có nhiều thương vụ được thực hiện trên Internet từ khắp nơi trên trái đất, thì cung cách làm ăn ở nhiều nơi càng được hòa đồng và tiêu chuẩn hóa", Bob Hormats, Phó chủ tịch hãng Goldman Sachs International lập luận.

Tôi đã nếm trải điều này khi sang Sri Lanka hồi cuối năm 1999. Khi đến nơi vào buổi sáng, tôi đi xe chừng hai

tiếng ra ngoài Thủ đô Colombo, đến thăm một trong những nhà máy dệt lớn nhất của Sri Lanka. Con đường đến nhà máy không đủ rộng, khiến chúng tôi phải chật vật tránh xe cộ và gia súc. Khung cảnh tiêu biểu của miền nhiệt đới. Rốt cuộc, chúng tôi đến được làng Pannala; nhà máy dệt hiện đại này đóng cạnh làng, với những nhà xưởng khang trang tươi màu sơn, thảm cỏ cắt xén đẹp đẽ và hệ thống ăng ten vệ tinh – khu nhà máy trông giống như vừa rơi từ sao Hỏa. Nhà máy này là của Slimline, một hãng dệt Sri Lanka, chuyên nhận hợp đồng từ các siêu thị Victoria's Secret và của Marks & Spencer. Toàn bộ nhà máy được lắp đặt máy vi tính và được nối mạng Internet với chuỗi siêu thị Victoria's Secret để thực hiện thương mại điện tử . Tổng cộng có 1.400 nhân viên, phần nhiều là nữ, tuổi từ 18, họ ngồi làm việc bên hàng hàng những máy khâu. Ai cũng mặc đồng phục và những phụ nữ mang thai thì đội mũ đỏ – họ được phép làm việc chậm hơn người khác. Nhà máy được gắn điều hòa không khí và rất sạch, đến mức có thể bày đồ ăn ra sàn. Ngày công dài tám tiếng nhưng cường độ lao động khá cao – mỗi công nhân phải hoàn thành định mức tính từng phút. Mỗi dây chuyền sản xuất được một máy tính theo dõi và định mức trung bình phải được thực hiện, nếu công nhân mong có thưởng. Lương công nhân trung bình là 80-100 đô-la một tháng, bao gồm cả ăn sáng. Hiện có một danh sách mọi người xếp hàng vào xin việc. Về điều kiện sản xuất, đây là một nhà máy đạt tiêu chuẩn quốc tế. Nếu không nói đến lương bổng thì tôi sẵn sàng cho con gái tôi xin vào làm ở đây.

Tôi hỏi Mahesh Amalean, chủ nhà máy, vì sao phải trang bị đẹp đẽ như vậy? Vì sao không phải chỉ là một xưởng đơn sơ? Chẳng phải ông ta sẽ thu lãi cao hơn nếu giảm chi phí trang bị cho xưởng? Không, ông ta trả lời, không được – vì lý do toàn cầu hóa. Biện pháp duy nhất

giúp cho Sri Lanka tồn tại trong ngành dệt, đối phó với cạnh tranh từ những nơi rẻ mạt hơn như Trung Quốc và Brazil, là bước lên bậc thang chất lượng, sản xuất hàng chất lượng cao cho các hãng bán lẻ hàng hiệu danh tiếng trên toàn cầu. Ông ta giải thích, chạy đua để làm hàng rẻ với Bangladesh chẳng hạn, không phải là điều hay. Phương pháp duy nhất để giữ quan hệ với các hãng hàng hiệu lớn trên toàn cầu là phải sản xuất những sản phẩm có chất lượng ngày càng cao, cải thiện liên tục điều kiện lao động. "Những hãng hàng hiệu ngày nay đòi hỏi không những hàng chất lượng cao, giá rẻ và điều kiện lao động cho công nhân cũng phải tốt hơn", Amalean giải thích. Điều đó không hẳn vì Victotia's Secret bỗng chốc trở nên quan tâm đến phúc lợi xã hội mà vì giới tiêu dùng và sinh viên Hoa Kỳ ngày càng trở nên quan tâm đến các lợi ích xã hội sau khi họ chứng kiến những chiến dịch lớn phản đối những cơ sở hãng xưởng có điều kiện làm việc tồi, bóc lột công nhân. Những người tiêu dùng đó giờ đây tuyên bố với các siêu thị rằng họ không dùng những mặt hàng sản xuất trong những hãng xưởng bóc lột nhân công. Nói cách khác, một trong những lý do chính dẫn tới việc Sri Lanka cải thiện chất lượng các nhà máy dệt của họ không phải là muốn dựng chướng ngại chống toàn cầu hóa, mà bởi vì trong nền kinh tế toàn cầu ngày nay, để sống sót, các nhà sản xuất ở Sri Lanka đã phải ràng buộc bản thân họ với các hãng bán lẻ lớn ở phương Tây. Càng làm như vậy, nhà máy của họ càng phải được nâng cấp để khớp với những tiêu chuẩn mà hiện nay giới tiêu dùng phương Tây đòi hỏi. "Khi những nhân viên phụ trách mua bán của Victoria's Secret và các hãng khác đến thăm nhà máy, một trong những điều trước tiên họ hỏi chính là điều kiện làm việc của nhà máy", Amalean nói. "Họ phải chất vấn, vì đó là điều khách hàng của họ muốn biết".

Vài ngày sau khi thăm nhà máy dệt, tôi đến ăn sáng với một nhóm các nhà doanh nghiệp Internet trẻ. Nhiều người trong bọn họ phàn nàn là một lý do cho thấy các công ty non trẻ của họ không sáng tạo được các phần mềm mới là vì hiện nay chưa có luật lệ địa phương nào về vấn đề bản quyền để chống việc đánh cắp các sáng tạo. Họ cũng phàn nàn về việc Microsoft chưa muốn vào thị trường Sri Lanka vì hiện nay nước này chưa có luật bảo vệ tác quyền. Về điều này, Lalith B. Gamage, đứng đầu Viện Công nghệ Thông tin của Sri Lanka phát biểu thẳng thắn rằng để thu hút Microsoft và các hãng công nghệ lớn, chính phủ đang gấp rút thông qua một dự luật về bảo vệ tác quyền. Và ông ta hứa với những người ngồi xung quanh là đạo luật đó sẽ được thông qua trong vòng một năm. Khi lắng nghe những bàn cãi như vậy, tôi nghĩ rằng không rõ Bill Gates có biết về ảnh hưởng của công ty của ông ta ở đất này ra sao không.

Giải pháp toàn cầu như trên không chỉ xuất hiện ở các nước đang phát triển. Có lẽ ví dụ lớn nhất thế giới về cách mạng toàn cầu, áp đặt các tiêu chuẩn quốc tế ở mọi nơi, thể hiện trong quyết định của Liên hiệp châu Âu ấn định một đồng tiền chung, một ngân hàng chung và một hệ thống tiêu chuẩn tài chính chung – một tấm áo nịt nạm vàng chung – cho toàn bộ thành viên của Liên hiệp. Đối với Ý, một đất nước mang tiếng có một chính phủ tham nhũng và thiếu hiệu lực, thì Liên hiệp Tiền tệ châu Âu, ra đời năm 1999, là một thứ của trời cho. Liên hiệp này buộc nước Ý phải mặc chiếc áo nịt bằng cách chuyển giao một số chức năng của chính phủ Ý sang cho Ngân hàng châu Âu, đóng tại Frankfurt. Đài phát thanh của nhà nước đã phát một bản tin từ nước Ý năm 1997 về việc người dân Ý – sau một thế hệ chịu đựng việc chính phủ quản lý tiền tệ yếu kém – đã hối thúc để Liên hiệp châu

Âu vào quản lý đất nước của họ. Mario Abate, một luật sư thương mại người Ý được trích dẫn, "Một trong những hiệu quả trông thấy của việc gia nhập đồng tiền chung châu Âu, đồng euro, là sự xuất hiện của nhiệm vụ tôi gọi là "việc quét dọn nhà cửa" – chính phủ đã bị buộc phải ra tay giải quyết thâm hụt ngân sách, kiểm soát lạm phát và chi tiêu của chính phủ. Họ bị buộc phải làm điều đó. Và hiển nhiên, khi làm điều đó, nền kinh tế sẽ được lợi và đó là điều tôi rất tán thành". Abate nói thêm rằng đa số dân chúng Ý có lẽ sẽ rất mừng khi các viên chức châu Âu đích thân sang quản lý đất nước của họ. Không thấy có sự phản ứng nào từ nước Ý nhằm vào những trung tâm quyền lực của châu Âu đóng ở Brussels, Frankfurt và Strasbourg. "Có nhiều hiềm khích nhằm vào Rome hơn", Abate kết luận, "vì đối với chúng tôi, Rome là tượng trưng của một trung tâm tội phạm. Họ ăn cắp tiền của chúng tôi. Chúng tôi coi đó là hành động ăn cắp, vì họ thu tiền và không thấy trả lại". Bộ trưởng Tài chính Ý, ông Vincenzo Visco nói với tờ báo *La Republica* vào đầu năm 1999 khi đồng euro bắt đầu được lưu hành, rằng từ nay "sẽ không còn những trò lố bịch xấu bụng" trong giới chính trị gia và doanh gia người Ý, những người trước đó đã thể hiện "quá thừa những hành vi phi pháp". Liên hiệp tiền tệ châu Âu, ông ta nói thêm, "có nghĩa là chúng tôi sẽ không còn có thể chấp nhận những tiêu chuẩn thấp kém chỉ vì chúng làm chúng tôi dễ sống hơn".

Đó chính là lối nói của một nhà cách mạng toàn cầu.

Tham nhũng

Nếu muốn tìm hiểu xem hệ thống toàn cầu hóa giúp làm giảm tham nhũng ra sao, thì xin đọc những bản tin

nói về cuộc đảo chính quân sự ở Pakistan ngày 12/10/1999. Điều gì đã xảy ra? Cuộc đảo chính là ví dụ điển hình về xung đột mang động cơ chính trị, trong hàng ngũ thượng lưu ở nước này. Tướng Pervez Musharraf đã liều lĩnh điều quân vào vùng Kashmir do Ấn Độ kiểm soát, có lẽ với hy vọng rằng một khi cả Pakistan và Ấn Độ đều có vũ khí hạt nhân thì làm như vậy, thế giới sẽ vào can thiệp và giúp xây dựng một giải pháp cho Kashmir. Ông ta đã tính sai. Thế giới không vào và lực lượng của ông đã bị quân Ấn Độ đẩy lui. Thủ tướng Pakistan Nawaz Sharif đã phủi trách nhiệm trong vụ Kashmir và đổ lỗi cho lực lượng vũ trang, và cách chức Tướng Musharraf. Tranh chấp quyền lực diễn ra, trong đó Musharraf và quân đội đã lật đổ Thủ tướng Sharif. Một câu chuyện rất xưa.

Nhưng điều mới mẻ đã xuất hiện khi Musharraf lên cầm quyền. Khi đó ông ta bắt đầu hiểu rằng đối với dân chúng, điều gì là quan trọng – đối với họ Kashmir không quan trọng, chống tham nhũng mới là điều họ đòi hỏi. Tham nhũng tràn lan đã hoành hành dưới thời chính phủ Sharif. Vậy thì Tướng Musharraf, đáng nhẽ đã đăng quang và trở thành nguyên thủ quốc gia hợp pháp, giương cao ngọn cờ dân tộc chủ-nghĩa Hồi giáo, đòi chủ quyền dân tộc... đã chọn một con đường khác. Ông thanh minh cho việc tiếm quyền bằng cách tự giới thiệu bản thân là một con người trong sạch, hứa đào tận gốc rễ nạn tham nhũng ở Pakistan. Tướng Musharraf thậm chí cho công bố bản khai thuế của ông để chứng minh rằng ông trong sạch! Ông ta biết sẽ có hai loại người sẽ lắng nghe – dân chúng trong nước, những người đã quá chán ngán chính phủ cũ, và thành viên của Bầy Thú Điện Tử, đang kiểm soát những nguồn tài chính mà ông ta cần để giúp tăng trưởng trở lại. Trong lịch sử, có bao giờ một vị tướng đảo chính,

tiếm quyền rồi ngay lập tức cho công bố những khoản ông ta nộp thuế? Thay vì thanh trừng các nhân vật cánh tả hay cánh hữu, ông ta đã cam kết rằng chính phủ sẽ truy tìm tất cả những kẻ thiếu nợ, trốn thuế và lừa đảo tài chính. Tờ báo *Washington Post* (21/10/1999) đăng tải rằng vài ngày sau đảo chính, ngân hàng tư nhân lớn nhất của Pakistan đã đăng một quảng cáo trên trang nhất của một tờ báo: "NHỮNG KẺ THIẾU NỢ CHÚ Ý! CƠ HỘI CUỐI CÙNG – HÃY TRẢ NỢ! NẾU KHÔNG SẼ PHẢI CHỊU HẬU QUẢ." Tôi tự nhủ: không hiểu đây là một cuộc đảo chính của quân nhân Pakistan hay là một cuộc đảo chính của giới quản trị tài chính của nước này?

Đó không còn là một điều dị thường.

Cách mạng toàn cầu đang tạo ra cái giá rất cao mà những đất nước dung túng cho nạn tham nhũng phải trả. Vì tại sao bạn phải đầu tư vào nước X, nơi bạn phải đút lót tất cả mọi người kể cả bà con của họ, trong khi bạn có thể vào đầu tư ở nước Y, nơi bạn chịu chi phí lao động tương tự, nhưng không bị phải đút lót? Bầy Thú Điện Tử đã nói với mỗi quốc gia: "Nếu bạn không tập hợp được một đám khách hàng ổn định và xây dựng được một tập hợp các cơ hội bền vững để đầu tư, không sao, chúng tôi sẽ đi nơi khác, và trong một thế giới không còn rào cản, chúng tôi đi đâu cũng được". Đối với bầy thú, tham nhũng cũng là một trạng thái thiếu khả năng tiên liệu, vì bất cứ thương vụ nào cũng có thể đổ bể nếu một ai đó đút lót một ai đó, và đó là điều bầy thú căm ghét hơn hết.

Derek Shearer, đại sứ Hoa Kỳ tại Phần Lan trong những năm 90 đã tận mắt chứng kiến việc cách mạng toàn cầu đẩy những người Nga vào hai lựa chọn: hoặc kiểm soát nạn tham nhũng hoặc chịu nghèo đói và kém phát triển mãi mãi. "Trong cương vị đại sứ Mỹ ở Phần

Lan, nhiệm vụ của tôi là gặp gỡ các doanh nhân Phần Lan và khuyến khích họ đầu tư vào nước Nga – vì đó là yếu tố quan trọng góp phần ổn định vùng biên giới giữa hai nước", đại sứ Shearer nói. "Nhưng những người Phần Lan đó đáp lại: "Chắc chắn rồi, chúng tôi sẽ vào làm ăn với người Nga. Họ có thể mang xe tải sang đây mua bất cứ thứ gì cũng được, miễn là họ mang theo vài bao tải tiền mặt để thanh toán. Nhưng chúng tôi sẽ không sang làm ăn bên đó. Quá tham nhũng và quá nguy hiểm. Tại sao chúng tôi lại phải sang đó nhỉ? Chúng tôi có thể sang Hungary, Cộng hòa Czech hay Estonia để kiếm tiền và được bảo đảm có thể thu lãi. Vì sao chúng tôi lại phải bận tâm với người Nga khi hoàn cảnh của họ như vậy?" Tôi lại giải thích, "Rồi, rồi, nhưng quý vị nên đầu tư ở đó để giữ ổn định khu vực". Và họ nhìn tôi bằng con mắt lạnh lẽo. Giờ đây tôi không còn làm cho chính phủ nữa và đang tư vấn cho một số công ty đầu tư ở phố Wall. Hôm trước họ hỏi tôi về chuyện đầu tư ở nước Nga và tôi trả lời, "quên đi". Nếu nhìn bằng con mắt thương gia, không dính dáng gì đến chính sách đối ngoại thì đúng là chẳng tội gì phải vào đầu tư ở nước Nga. Người Phần Lan có cái quyền của họ chứ".

Đôi lúc những tiêu chuẩn cao do bầy thú áp đặt có thể gây sốc thậm chí trong các nền kinh tế tiên tiến. Hãy xem bài báo trên tờ *Washington Post* (20/1/1998), viết từ Tokyo có tựa đề "Nhà lập pháp Nhật Bản treo cổ tự vẫn trong khách sạn". Bài báo kể chuyện Shokei Arai thành viên Quốc Hội Nhật Bản, tâm điểm của một vụ bê bối tham nhũng đã treo cổ tự vẫn trong buồng khách sạn ở Tokyo, vài giờ trước khi sắp bị bắt. Chiều sâu trong nội dung câu chuyện là hai điểm chủ yếu: "Có những lo lắng trong giới chính trị gia rằng Arai có thể để lại những bằng chứng tội phạm liên lụy đến những người khác...

Hiện không thấy có dấu hiệu nào chứng tỏ ông ta để lại những tư liệu như vậy, nhưng tại một cuộc họp báo tối thứ tư vừa qua, ông ta đã phàn nàn rằng những ủy viên công tố chỉ lọc riêng bản thân ông ta ra để truy tố. Arai nói với báo chí rằng hãng môi giới tài chính Nikko Securities bảo đảm với ông rằng họ chi tiền cho ông cũng như cho hàng trăm khách hàng khác. *Thương gia Nhật Bản trong chỗ riêng tư đã nói rằng họ bị choáng khi thấy những gì xưa nay là thông lệ trong làm ăn thì nay đã đột ngột thay đổi.* Một thời giới quan chức nhà nước thường được chiêu đãi rượu chè thả cửa cùng các công ty. Trong những buổi như vậy người ta giải thích rằng quan chức và thương gia có thể trao đổi, một cách không chính thức, những thông tin cần thiết. "Những tài khoản VIP" và những khoản lại quả là điều bí mật mà ai cũng biết, giới thương gia nói – và viện công tố cho đến nay đã làm ngơ trước những chuyện đó. [Bình luận viên chính trị Minoru] *gắn những hành động cương quyết gần đây với một nhóm công tố viên trẻ trung, mới mẻ và hăng hái, những người được du học ở nước ngoài.* "Họ bắt đầu có lối nghĩ phương Tây, và coi thông lệ khoản đãi các quan chức chính phủ như hiện tượng không thể chấp nhận được trong thông lệ quốc tế, Morita nói (đoạn in nghiêng là của tác giả)".

Robert Shapiro, Chủ tịch hãng Monsanto, có lần đã nói với tôi rằng công ty của ông không đi đầu trong cuộc chiến chống hoạt động tham nhũng, nhưng đã thực hiện nguyên tắc không lót tay. Và ông ta cho rằng làm như vậy công ty của ông gieo những hạt giống trên thế giới, chia sẻ cùng những người theo cùng một giá trị. "Chúng tôi tuyển rất nhiều nhân viên ở nhiều nước và trở thành trường đào tạo cho họ," Shapiro nói. "Nhiều nhân viên ở các nước khác làm việc cho chúng tôi thấy khó có thể tin rằng chúng tôi thực sự nghiêm túc trong việc chống

tham nhũng, và chắc chắn chúng tôi sẽ không bao giờ tiếp tay cho những kẻ gây chiến trên thế giới."

Thực tế đã có và bao giờ cũng có những ngoại lệ, đặc biệt một khi cạnh tranh trở nên quyết liệt hơn. Những ước mơ làm giàu bằng những doanh nghiệp khả nghi cũng nhiều hơn. Theo một nghiên cứu của Quốc hội Mỹ, Citibank đã rất hăng hái bắt tay làm ăn với Raul Salinas de Gortari, em trai cựu Tổng thống Mexico, đến mức đã bỏ qua thông lệ kiểm tra, giúp ông ta kín đáo chuyển một ngân khoản 100 triệu đô-la ra khỏi Mexico. Hiện tại thì những hiện tượng như thế mới chỉ ở mức ngoại lệ. Khuynh hướng chủ yếu trên thế giới không đi theo hướng đó. Bộ luật về hành vi tham nhũng ở nước ngoài ra đời năm 1977 coi hành vi của các công ty Mỹ đút lót để làm ăn ở nước ngoài là phi pháp. Ngày 20/11/1997 29 quốc gia thuộc Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD), trong đó có các quốc gia dân chủ và phát triển hàng đầu, đã chấp nhận nhiều phần trong bộ luật chống tham nhũng của Hoa Kỳ. Theo các quy tắc mới của OECD, các hãng của Nhật Bản và châu Âu không được phép lót tay các viên chức nước ngoài để thắng thầu, và họ cũng sẽ thấy khó khăn hơn trong việc cân đối tiền đút lót với các khoản miễn thuế, vốn dĩ được hợp pháp hóa ở Pháp và Đức. Mặc dù vẫn còn những kẽ hở trong những quy tắc mới mẻ đó, nhưng chúng đánh dấu một thắng lợi của những con bò đực của nước Mỹ trong Bầy Thú Điện Tử, những kẻ đã cho rằng họ mất rất nhiều hợp đồng, trị giá hàng tỷ đô-la vào tay các công ty Nhật Bản và châu Âu chỉ vì không đút lót.

Tự do báo chí

Trung Quốc sẽ có một nền báo chí tự do. Cách mạng toàn cầu là động lực dẫn đến điều đó. Vâng, lãnh đạo

Trung Quốc chưa biết được điều này, nhưng họ đang bị xô đẩy theo hướng đó. Hãy nhìn những gì xảy ra trong hai tuần cuối cùng của năm 1996. Trong năm 1996, hai thị trường chứng khoán sôi động nhất của Á châu nằm ở Trung Quốc – Thượng Hải và Thâm Quyến. Từ ngày 1/4 đến ngày 9/12 chỉ số chung của Thượng Hải tăng 120 phần trăm và của Thâm Quyến tăng 315 phần trăm. Một lý do khiến hai thị trường này tăng tốc là vì chúng hầu như được thả nổi, và một lý do khiến chúng được thả nổi là vì Trung Quốc chỉ có một hệ thống kiểm soát giao dịch chứng khoán thô sơ, và họ hầu như không có lấy một tờ báo tài chính độc lập, trong sạch và có trách nhiệm để có thể đánh giá cao những cổ phần lành mạnh và vạch trần những công ty làm ăn bất chính – những công ty không công bố kịp thời, chính xác và công khai những thông số tài chính của họ. Những tờ báo như *Barron's, Fortune, Business Week, the Far Eastern Economic Review, The New York times* và *the Wall Street Journal* chính là những tờ báo có trách nhiệm theo dõi chặt chẽ những vụ như vậy. Vào tháng 12 năm 1996 chính phủ Trung Quốc nhận thấy hai thị trường Thượng Hải và Thâm Quyến lung lay – vì hàng loạt các hoạt động đầu cơ và giao dịch khả nghi – nhưng họ chỉ có một thứ công cụ để đối phó: báo chí nhà nước. Vậy là vào ngày 16/12/1996, tờ *Nhân dân nhật báo* đăng một xã luận cảnh báo rằng một số cổ phần trên hai thị trường đã bị kích giá tới mức "vô lý" và "bất thường".

Hãy đoán xem điều gì đã xảy ra? Ai ai cũng thi nhau bán lập tức, giá trên hai thị trường sụt và rất nhiều người trong giới đầu tư nhỏ chịu mất mát – nhiều đến mức cảnh sát được phái đến để giữ trật tự khi giới đầu tư tập hợp để chống đối trước cửa các hãng môi giới ở nhiều thành phố Trung Quốc. Tạp chí *Wall Street Journal* của Á châu

đăng tin "bên ngoài một hãng môi giới ở Bắc Kinh, một công nhân ca thán rằng anh ta bị mất 20.000 tệ (khoảng 2.400 đô-la) trong tuần đó. "Trước ngày *Nhân dân nhật báo* đăng bài, thì vẫn có sự cân đối giữa mua và bán", một người đàn ông mặc áo da tuyên bố trước một đám đông vài chục nhà đầu tư đang tỏ vẻ đồng tình. "Sau đấy không ai còn dám mua nữa. Thị trường đang chìm xuống".

Người cảm thấy tức tối nhất trên thế giới không phải là người vừa bị mất việc. Người cảm thấy tức tối và đau đớn nhất thế giới là người có cảm giác họ bị lừa hết toàn bộ số tiền dành dụm mà anh ta đi làm kiếm được. Qua thời gian, lãnh đạo Trung Quốc sẽ không thể kiểm soát và theo dõi những thị trường đang nóng lên trên đất Trung Hoa; họ cũng không thể phòng vệ cho dân chúng khỏi nạn lừa đảo để đến mức phải nổi dậy chống chính phủ, nếu họ không thiết lập những định chế thích hợp với thị trường tự do – chẳng hạn một cơ quan giám sát đầu tư và một nền báo chí tự do và có trách nhiệm do một cơ chế pháp quyền bảo vệ. Tóm lại, họ cần cách mạng toàn cầu. Không phải ngẫu nhiên mà Đài Loan, một nơi có nền báo chí tự do nhất Á châu chính là nơi chịu đựng tốt nhất và phòng đỡ hiệu quả nhất trong cơn khủng hoảng 1997-98.

Hiện tại có 30 triệu dân Trung Hoa sở hữu chứng khoán. Nhiều đến vậy nên đã xuất hiện hàng loạt các tờ báo và tạp chí chui, theo dõi thị trường chứng khoán, vì những nhà đầu tư giờ đây đòi hỏi phải có những thông tin kinh tế trung thực. "Chúng bắt đầu như những bản tin mách nước do các phòng nghiên cứu trong các nhà môi giới đầu tư soạn thảo, được chuyển bằng fax đi mọi nơi," Seth Faison, Trưởng phân xã của *The New York Times* tại Thượng Hải giải thích. "Tin tức kinh tế và thị

trường và thông tin của một số công ty và cổ phần, hoặc một vài tin về một kế hoạch mới của một bộ nào đó ở Bắc Kinh. Nhiều phần là đồn đại, nhưng một số lời đồn lại hóa chính xác. Những loại báo này phục vụ đông đảo dân chúng tham gia mua bán chứng khoán nhưng không trông cậy gì vào tin tức trên báo chí nhà nước". Điều sẽ xảy ra nếu Chính phủ Trung Quốc chính thức cho phép báo chí tự do đưa tin kinh doanh thì những tờ báo như tờ *Southern Weekend* sẽ lợi dụng khe hở đó lồng vào các trang báo tin tức mang tính chính trị, chỉ trích tham nhũng và nạn lộng quyền chính trị. Đó chính là cách một nền báo chí tự do sẽ ra đời ở Trung Quốc.

Thị trường trái phiếu và cổ phiếu

Về cơ bản có ba phương pháp cho phép các doanh nghiệp có thể huy động vốn: vay tiền ngân hàng, bán cổ phần và phát hành trái phiếu. Điều quan trọng là một đất nước có đủ ba khả năng này để nếu ngân hàng gặp trục trặc, bạn sẽ tìm đến thị trường cổ phiếu và trái phiếu. Nếu thị trường trái phiếu ứ đọng thì bạn tìm đến ngân hàng hoặc thị trường chứng khoán. Giải pháp tay ba này giúp phân tán mức rủi ro tài chính và tăng năng lực cho hệ thống tài chính ứng phó với những cơn sốc. Nhưng thường ta chỉ thấy các nước đang phát triển chỉ có một, nhiều lắm là hai trong số ba yếu tố, khiến cho nền tài chính của họ không lấy gì làm ổn định.

Hãy nhìn các con hổ Á châu. Có một đặc điểm chung khi một nước lâm vào các cơn khủng hoảng, đó là: tỷ lệ tiền tiết kiệm nội địa cao và mức chính phủ nợ nước ngoài thấp. Dân chúng không muốn tiêu tiền và chính

phủ không muốn vay tiền. Như thế hay quá? Không hẳn. Ở những nước mà dân chúng ham thích tiết kiệm thì tiền của họ chỉ nằm trong các ngân hàng địa phương, vì các dạng quỹ đầu tư, quỹ hưu bổng và thị trường trái phiếu hầu như không tồn tại hoặc ở dạng thô sơ. Các ngân hàng địa phương chịu tồn đọng những lượng tiền lớn, và điều duy nhất họ có thể làm là đem tiền đó cho các công ty địa phương vay mượn. Dẫn đến sự cạnh tranh quyết liệt giữa các ngân hàng, họ ném tiền tới tấp, thậm chí vào những người mượn tiền cho những dự án chưa đạt tiêu chuẩn. Hơn nữa khi ngân hàng gặp khó khăn, thậm chí bị cải tổ như trường hợp ở Thái Lan thì rất khó cho các công ty vay tín dụng mới, vì không có thị trường trái phiếu, trong khi cổ phiếu của họ lại chưa kịp phát hành. Chính vì thế Hồng Kông và Singapore đã quyết định mở thị trường trái phiếu – mặc dù tiền tiết kiệm trong ngân hàng rất nhiều – vì họ muốn thị trường trái phiếu đó cung cấp cái gọi là "vốn kiên nhẫn", – tín dụng dài hạn cho các tổng công ty, tránh những điều kiện ngặt nghèo ngắn hạn do ngân hàng ấn định. Thêm nữa, thị trường trái phiếu cũng giúp cho những người gửi tiết kiệm ở Hồng Kông và Singapore đầu tư vào những quỹ đầu tư và hưu bổng có khả năng trả lợi tức cao hơn lãi suất tiết kiệm trong ngân hàng.

Bầy Thú Điện Tử lâu nay đã khuyến khích việc thiết lập thị trường trái phiếu, để chúng kiếm ăn và cũng vì những nguyên tắc tài chính của loại thị trường này cho phép tăng cường mức độ minh bạch và dân chủ hóa trong nền tài chính. Thị trường chứng khoán và trái phiếu giúp cho các công ty tránh được việc phải quỵ lụy trước một nhóm nhỏ các viên chức ngân hàng, để hùn vốn. Một khi các công ty lệ thuộc nặng nề vào việc vay mượn ngân hàng – đặc biệt ở những nơi có những hệ thống tư bản

làm ăn lối móc ngoặc, trong đó chủ ngân hàng cấu kết với doanh nhân và quan chức chính phủ – họ có thể tránh những dòm ngó và căn vặn, điều họ thường gặp phải trong thị trường chứng khoán và trái phiếu. Hoạt động của các công ty cho phát hành cổ phiếu và trái phiếu phải chịu sự giám sát và đánh giá hàng ngày: trái phiếu của họ nằm trong tay một đám đông dân chúng đa dạng, và được các công ty xếp hạng độc lập đánh giá, trong khi cổ phần của họ được các nhà đầu tư nặc danh mua bán trên một thị trường tự do. Khả năng duy nhất để trái phiếu và cổ phiếu của bạn được xếp hạng trong một thị trường được giám sát, đó là bạn phải thực hiện chính sách kê khai hoạt động và tài sản đúng đắn. Và nếu bạn muốn cuốn hút các nhà đầu tư quốc tế lớn và muốn được các hãng kiểm toán lớn như Moody's, Duff & Phelps Credit Rating Co. hay Standard & Poor's xếp hạng thì những báo cáo tài chính của bạn phải được xây dựng trên cơ sở các thông lệ quốc tế. Sự trừng phạt sẽ đến rất nhanh nếu vi phạm xảy ra.

Hãy xem bài báo sau đây trên tờ *Washington Post* ngày 15/11/1998, viết từ Paris: Câu chuyện bắt đầu với Serge Tchuruk, một thương gia danh tiếng ở Pháp thông báo trong cuộc họp giữa buổi ăn sáng với các nhà đầu tư quốc tế là mức lợi tức của tập đoàn viễn thông Alcatel của ông thực ra thấp hơn mức dự đoán vài tuần trước đó. Bầy Thú Điện Tử không thích cái sự ngạc nhiên như vậy. Trong khoảng thời gian từ bữa ăn sáng đến khi kết thúc giao dịch chứng khoán ngày hôm đó, cổ phần Alcatel giảm 38 phần trăm giá trị – mức sụt giá cao nhất trong ngày – các quỹ đầu tư và hưu bổng quyết định rút vốn và bỏ rơi Alcatel. Ký giả của bài báo Anne Swardson tiếp theo đã mô tả việc Bầy thú sắp xếp lại những tập tục thương mại ở châu Âu: "Trong vài năm qua, người nước

ngoài đã buộc nhiều công ty phải thay đổi cung cách quản lý, cải cách hệ thống kế toán, hòa nhập với quy mô thế giới, sử dụng tiếng Anh – ngôn ngữ thương mại quốc tế – vào các cuộc họp hội đồng quản trị. Nói chung, quản lý ở châu Âu, vốn dĩ thờ ơ với người ngoài, nay trở nên năng động, chú ý và quan tâm đến cổ đông hơn".

Điều tôi khoái nhất là sau khi biết Alcatel bị bầy thú trừng phạt, Tchuruk đã lên máy bay, bay sang London rồi từ đó nhảy lên một chuyến máy bay khác bay sang New York để gặp các cổ đông của các quỹ đầu tư, thanh minh với họ để khôi phục lòng tin.

"Ông ta rất lấy làm hối lỗi, nhưng điều đó không còn quan trọng", một trong những nhà đầu tư có mặt trong bữa ăn sáng ở Paris nói với tờ báo, "vì vào lúc đó, chúng tôi đã bán hết các cổ phiếu [Alcatel] chúng tôi có".

Dân chủ hóa

Nhìn chung Bầy Thú Điện Tử sẽ tăng áp lực đòi dân chủ hóa do ba lý do chủ yếu – tính uyển chuyển, tính hợp pháp và khả năng phát triển bền vững. Xin giải thích: bầy thú càng lớn lên thì nền kinh tế toàn cầu càng hoạt động trơn tru và cởi mở hơn, khiến bạn càng phải trở nên uyển chuyển hơn trong việc tận dụng quan hệ với bầy thú đồng thời bảo toàn bản thân bạn trước những cơn lồng lộn của bầy thú. Mặc dù lúc nào cũng có thể tìm thấy ngoại lệ, nhưng tôi tin một điều rằng quy luật chung cho thấy hệ thống quản lý càng được dân chủ hóa, chịu trách nhiệm và cởi mở, thì hệ thống tài chính của bạn càng ổn định, tránh được những diễn biến đường đột. Khi xuất hiện những cú sốc hay những diễn biến đường đột, hệ

thống quản lý và nền tài chính của bạn sẽ uyển chuyển và tự thích nghi với tình hình và đòi hỏi mới nhanh hơn. Xã hội của bạn càng cởi mở và dân chủ thì bạn sẽ tiếp nhận góp ý và ý kiến nhanh hơn, và thêm cơ hội để bạn sửa đổi các hoạt động trong trung hạn, tránh được việc bị dồn vào chân tường. Mặt khác nếu có trục trặc trong công ty của bạn, thì khả năng uyển chuyển linh động sẽ giúp cho bạn tuyển những giám đốc mới và đuổi thẳng cánh những giám đốc cũ vô tác dụng.

Hơn nữa, khi đất nước của bạn phải cải tổ giữa đường thì càng dân chủ sẽ càng tạo khả năng cho chính phủ chia sẻ cùng dân chúng những khó khăn trong cải tổ. "Hãy nghĩ tới những điều các nhà lãnh đạo Đông Nam Á tuyên bố với dân chúng của họ trong thời hậu Chiến tranh thế giới thứ hai", Larry Diamond, một học giả về chủ đề dân chủ cho biết. "Họ nói với dân chúng: "Các người hãy giao quyền tự do của các người cho chúng tôi và câm họng lại, và tôi sẽ cho các người các cơ hội để làm giàu". Thật dễ dàng khi thấy dân chúng không quan tâm tới chính trị khi con thuyền đang nổi, và dân chúng cảm thấy họ có thể giao phó nhiệm vụ chính trị cho người khác, miễn là không ảnh hưởng đến miếng cơm manh áo của họ. Vâng, điều đó có thực, trong 30 năm, nhưng một khi sự tăng trưởng trở nên lung lay thì khả năng phân phối phúc lợi xã hội và của cải vật chất cũng không còn nguyên vẹn. Và dân chúng nhận thấy rằng họ không thể giao phó việc quản lý chính trị cho ai khác – lúc đó, những dàn xếp như trên sẽ đổ vỡ. Hậu quả là những gì dân chúng đã nói với các chính phủ ở Thái Lan, Indonesia, Hàn Quốc, và sắp tới sẽ là Trung Quốc, rằng nếu chính phủ không đảm bảo khả năng tăng trưởng, nếu nhà nước không làm đúng theo thỏa thuận trước kia, thì dân chúng sẽ đòi hỏi phải có một thỏa thuận

mới, trong đó, dân chúng sẽ có vai trò quan trọng hơn trong cung cách điều hành đất nước. Nhưng, một khi có vai trò lớn hơn, nên dân chúng sẽ chịu đựng được những hy sinh lớn lao hơn khi hệ thống chính phủ được cải tổ và nâng cấp. Và chính vì thế dân chúng sẵn sàng tỏ ra kiên nhẫn hơn trong việc chịu đựng các khó khăn kinh tế, hơn là người ta dự đoán. Do nền chính trị được cởi mở và dân chủ hóa, ít nhất thì dân chúng có cảm giác rằng họ trực tiếp và được bình đẳng, tham gia khắc phục khó khăn. Họ trở thành người tham gia chính trong cuộc chơi".

Trong số những quốc gia Á châu đã chính thức móc nối với Bầy Thú Điện Tử (Trung Quốc, hiện thiếu một đồng tiền có khả năng chuyển đổi và một thị trường vốn cởi mở, là quốc gia chưa thực sự móc nối vào với bầy thú), những nơi có những hệ thống dân chủ và ít tham nhũng nhất – Đài Loan, Hồng Kông, Singapore, Australia – đã thua thiệt ít nhất trong cuộc khủng hoảng 1997-98. Những quốc gia có hệ thống dân chủ nhưng tham nhũng – Thái Lan và Hàn Quốc – chịu thua thiệt ở mức cao hơn, nhưng do có những nền dân chủ, họ có khả năng phản ứng nhanh trong cuộc khủng hoảng mà không phải trải qua những cuộc nổi dậy của dân chúng. Họ đã dùng lá phiếu để bầu một hệ thống quản lý và những phần mềm tốt hơn. Sau khi chịu đựng cơn lồng lộn của bầy thú hồi mùa thu năm 1997, Thái Lan đã bầu cho một chính đảng trong sạch và dân chủ nhất ở đất nước này và đã thông qua một hiến pháp mới, cấp tiến và chống tham nhũng. Hiến pháp mới của Thái Lan lần đầu tiên quy định rằng các chính trị gia nước này phải công khai hóa tài sản cá nhân của họ trước và sau khi cầm quyền và mỗi người trong số họ sẽ phải chịu luận tội nếu hơn 50.000 cử tri ký vào một yêu sách đòi hỏi điều tra về tham nhũng nhằm vào người đó.

Thái Lan cũng đã thông qua đạo luật Tự do Thông tin đầu tiên ở Á châu, cho phép báo chí Thái Lan hăng hái sử dụng luật này để theo dõi các bộ trưởng – một điều trước đó chưa từng có ở nước này. Một viên chức của Ngân hàng Thế giới ở Bangkok quan sát và nói với tôi: "Hiến pháp mới của Thái Lan sẽ không đời nào được Quốc hội phê chuẩn nếu không có cuộc khủng hoảng ngành ngân hàng ở đây. Không đời nào. Cuộc khủng hoảng ngân hàng đã khiến cả nhà vua lẫn quân đội thúc đẩy để có Hiến pháp mới, điều xưa nay họ vẫn rụt rè". Hàn Quốc đã phản ứng ra sao? Họ bầu lên Kim Dae Jung, một nhân vật dân chủ và tự do nhất, người mà trước cuộc khủng hoảng chưa chắc được chọn để làm nhân viên bắt chó.

Quốc gia Đông Nam Á mang tính toàn trị và tham nhũng cao nhất, Indonesia dưới thời Suharto, là một đất nước thiếu uyển chuyển nhất, thiếu khả năng nhất trong việc cài đặt các phần mềm, và là quốc gia rốt cuộc đã rệu rã – chính vì những đám đông dân chúng không muốn chịu đựng những đau đớn trong cải tổ, họ không còn cảm thấy chính phủ là người của họ nữa. Khi đồng nội tệ của Indonesia bị mất giá vào năm 1998, và IMF nói họ chỉ cứu giúp nếu nước này cắt chi tiêu của chính phủ, Tổng thống Suharto đã nói những lời sau đây với dân chúng: "Các bạn ạ, chúng ta phải thắt lưng buộc bụng. Chúng ta cùng hội cùng thuyền". Và dân chúng đã giận dữ đáp lại: "Ông Tổng thống, chúng ta không cùng hội cùng thuyền trong chuyện chia nhau những lệ phí đường bộ, việc xây các khách sạn, dựng hãng hàng không và các công ty taxi mà ông và con cái của ông đang nắm giữ. Ông hãy ráng chịu nhé".

Sau cùng, tìm kiếm và hiểu biết các hệ điều hành và phần mềm mới trên giấy tờ thì chưa đủ, điều khiến

chúng trở nên bền vững chính là đặt chúng vào một hệ thống dân chủ hay đang được dân chủ hóa. Diamond lập luận: "Các quốc gia đang cố gắng tìm cách móc nối vào Bầy Thú Điện Tử với những phần mềm tốt, hệ thống pháp quyền và tính trách nhiệm – nhưng lại không thực hiện thường xuyên quy chế bầu cử tự do – sẽ không theo kịp bầy thú trong giai đoạn dài hơi. Bởi vì bạn không thể duy trì một phần mềm tốt trong một chế độ toàn trị, một chế độ mà bản thân nó không tự chịu trách nhiệm, không cho phép tự do lưu thông thông tin, không cho phép một nền tư pháp độc lập hoạt động để thanh trừng tham nhũng và không cho phép tổ chức tuyển cử tự do đặng có thể thay đổi bộ máy quản lý về chính trị".

Chỉ bầu cử không thôi cũng không đủ để đảm bảo quản lý đúng đắn; Nga và Pakistan là hai minh chứng cho điều đó. Ngược lại nếu chỉ cài đặt các hệ điều hành và phần mềm hiện đại trong một đất nước nhưng không tổ chức bầu cử thường xuyên và tự do để có thể xóa bỏ các vị lãnh đạo tham nhũng, thì cũng hỏng việc. Chính vì thế các vị lãnh đạo thông thái trong các nước đang phát triển sẽ là những người hiểu nhanh nhất rằng nếu không được bầy thú giúp đỡ thì sẽ không có tăng trưởng, nếu không có các phần mềm và hệ điều hành đúng đắn thì bầy thú sẽ không đến, và nếu không có tuyển cử tự do thì sẽ không xây dựng được các cơ chế quản lý đúng đắn.

Trong khi cái lô-gíc về cách mạng toàn cầu khiến tôi lạc quan tin rằng bầy thú ngày càng đóng góp nhiều hơn vào quá trình dân chủ hóa, thì thực tế vẫn khiến người ta phải thận trọng. Không có chuyện cứ trực tiếp móc nối với bầy thú thì các phần mềm sẽ tốt hơn, hệ điều hành và dân chủ sẽ được mặc nhiên chuyển đến

cho bạn. Bạn phải tự hành động. Xây dựng phần mềm về cơ bản là một quá trình manh tính chính trị, có con người thực tham gia và phải chịu những kháng cự mang tính chính trị, kinh tế, lịch sử và văn hóa. Không có đường tắt và dân chúng thường phải chật vật mới học được những bài học mới. Hoa Kỳ được như ngày hôm nay là nhờ có 200 năm thăng trầm với những chu kỳ khủng hoảng trong việc đầu tư vào ngành đường sắt, những đổ bể trong hệ thống ngân hàng, những cuộc phá sản lớn, độc quyền sinh ra và độc quyền bị tiêu diệt và vụ vỡ thị trường chứng khoán năm 1929 và vụ khủng hoảng tín dụng và các khoản vay trong những năm 80. Không có chuyện nước Mỹ bẩm sinh đã trở nên giàu có.

Một lần tôi hỏi Anatoly Chubais, kiến trúc sư của cuộc cải tổ kinh tế nửa vời ở nước Nga, về những khó khăn nước này gặp phải khi chuyển sang kinh tế thị trường.

"Chúng tôi đã không có đủ người có kinh nghiệm quản lý nhà nước kiểu mới, thiếu công nghệ và thiếu thị trường, vì chúng tôi vốn dĩ không có thị trường", ông ta trả lời. "Chính thuật ngữ "thị trường" đã bị cấm sử dụng ở Liên Xô. Tôi không phải là một người già, nhưng tôi vẫn nhớ một người bạn, một kinh tế gia hồi năm 1982 đã mất việc khi viết một bài báo trong một tạp chí khoa học, trong đó ông ta dùng từ "thị trường"."

Điều sau đâu mới thật đáng sợ. Ngay cả khi bạn hiểu thế nào là thị trường, ngay cả khi bạn đã viết được phần mềm mới, bạn phải tiếp tục nâng cấp chúng, không ngừng. Điều gì sẽ xảy ra khi bạn có được hệ điều hành DOScapital 6.0?

Bạn sẽ phải bắt tay vào xây dựng DOScapital 7.0.

Julia Preston, phóng viên *The New York Times* tại Mexico một lần đã kể với tôi về một cuộc gặp mặt của các du kích quân Zapatista, nhóm nông dân chống đối những ảnh hưởng của thương mại tự do và toàn cầu hóa ở Mexico. Du kích Zapatistas đã mở một cuộc họp ở vùng rừng miền nam Mexico với chủ đề "Diễn đàn liên lục địa hỗ trợ nhân văn và chống chủ nghĩa tự do kiểu mới." Phiên họp cuối cùng diễn ra trong một sân vận động lấm bùn đất và do thủ lĩnh Zapatista "Phó tư lệnh Marcos" – một nhân vật kết hợp giữa Robin Hood và Ralph Nader – chủ tọa. Phiên họp kết thúc bằng những hồi trống – và đứng trước đám đông hoan hô, những du kích quân Zapatista tuyên bố kẻ thù lớn nhất của nhân loại là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đóng ở Geneva, kẻ đã xúc tiến tự do thương mại và đòi chấm dứt bảo hộ mậu dịch.

Câu chuyện này nhắc nhở tôi rằng trong khi là nhân tố đóng góp cho dân chủ hóa, Bầy Thú Điện Tử và những siêu thị tài chính sẽ đồng thời tạo những ảnh hưởng ngược lại. Chúng gây ra một cảm giác đang lan truyền, đặc biệt trong những môi trường dân chủ, rằng ngay cả khi có dân chủ, thì dân chúng vẫn có khả năng mất quyền kiểm soát vận mệnh của họ, vì thậm chí những chính phủ được bầu cũng phải chịu bó tay trước các thế lực thị trường mang đầy tính áp đặt.

Bầy thú càng sinh sôi, trưởng thành, nhanh nhẹn và có nhiều ảnh hưởng hơn, Stephen J. Kobrin, chuyên gia của Viện toàn cầu hóa Wharton lập luận, "thì những công dân càng cảm thấy tâm điểm của sự kiểm soát kinh tế và hoạch định chính trị dần dần được chuyển từ mức địa phương, nơi nó được kiểm soát, lên tầm toàn cầu, nơi không một ai đứng ra kiểm soát và không một ai trông coi. Khi chính trị mang tính địa phương, lá

phiếu của bạn còn có ý nghĩa. Nhưng khi quyền lực dời sang khu vực đa quốc gia, thì sẽ không còn tuyển cử nữa và không còn ai để cho bạn bầu".

Không còn nghi ngờ gì là trong hệ thống toàn cầu hóa, nơi quyền lực được các nhà nước và siêu thị chia sẻ, một khía cạnh nhất định của việc hoạch định chính trị sẽ được chuyển từ trong nước ra khu vực thị trường toàn cầu, nơi không một ai, không một nước nào hay định chế nào có thể nắm toàn quyền – chí ít thì điều này chưa xảy ra. Hãy nhớ lại bao nhiêu lần bạn được nghe cụm từ "Thị trường nói...", "Thị trường đang đòi hỏi..., Và "Thị trường không cảm thấy yên tâm..."

Yaron Ezrahi, một nhà nghiên cứu lý thuyết chính trị người Israel nói: "Những quyền lực mang tính quyết định nhất trong lịch sử thường ẩn giấu trong lô-gíc không mang tính người – chẳng hạn Chúa trời, quy luật tự nhiên, luật của thị trường – và chúng bao giờ cũng phản kháng khi sự bất tương xứng không thể chịu đựng được về tinh thần xuất hiện. Kỷ nguyên Khai Sáng chính là thời toàn cầu hóa khoa học và triết lý và sự phản kháng đã xuất hiện khi những tên trộm, những kẻ tội phạm, những kẻ lừa đảo và những kẻ bóc lột thanh minh rằng tất cả những điều chúng làm là nhân danh khoa học và biện chứng. Toàn cầu hóa ngày nay cũng có thể như vậy. Nhiều người sẽ coi đó không hơn gì một thứ mặt nạ do những kẻ thượng lưu nào đó trong kinh tế sử dụng để tước đi của con người ta quyền được phát ngôn. Chính vì thế mà một số người đã lập luận rằng giới toàn cầu hóa trong mỗi xã hội đều muốn rằng trước tiên họ sẽ mua chuộc giới truyền thông, vì họ muốn quy phục những người dân có khuynh hướng bất phục toàn cầu hóa, biến họ thành những người tiêu dùng. Biến chính trị thành một môn thể thao mang tính thưởng ngoạn chính

là một trong những quá trình hỗ trợ cho toàn cầu hóa. Toàn cầu hóa biến công dân từ chỗ là nhân vật chính trở thành những kẻ đứng ngoài cuộc nhưng lại có ảo tưởng là mình vẫn ở trong cuộc".

Càng ngày dân chúng trong một nước có cảm giác rằng hệ thống toàn cầu hóa được chỉ đạo từ xa, thì họ càng có lý do để chống đối những người tuyên truyền cho toàn cầu hóa. Bộ trưởng Kinh tế Yousef Boustros-Ghali của Ai Cập có lần đã phát biểu: "Toàn bộ quá trình toàn cầu hóa rất dễ mang tính mị dân. Những người chống lại cải cách sẽ chỉ vào những người muốn mở cửa kinh tế để đón đầu tư nước ngoài rằng, "thằng cha này là phản lại sự nghiệp của chúng ta, vì hắn muốn mở cửa hệ thống để đón người ngoài". Và bạn sẽ nói, "Vâng, nhưng để cho các thị trường tự điều chỉnh giá cả thì sẽ đạt hiệu quả cao hơn". Và những người chống đối lại quay ra nói, "Đừng có rồ dại? Thị trường là do người nước ngoài kiểm soát. Làm sao chúng ta có thể để cho thị trường nội địa của chúng ta tự định giá khi chúng bị người nước ngoài kiểm soát?"

Quả thực một trong những thách thức lớn nhất khi xây dựng lý thuyết chính trị trong kỷ nguyên toàn cầu hóa là làm thế nào để người dân hiểu rằng họ có thể tự quyết, không những về hoạt động của chính phủ của họ mà còn về một số quyền lực toàn cầu hiện đang nhào nặn cuộc sống của họ. "Các thế lực thị trường và các định chế nhà nước thường khác nhau về tư cách hành xử, vậy thì cần phải có một nền dân trí mang tính quyết định để có thể phòng ngừa những bất công xảy ra", Ezrahi nói. "Vai trò quyết định đó chính là cốt lõi của xã hội công dân và nền quản lý dân chủ – bảo vệ và xây dựng sinh hoạt công cộng và tập thể. Tai họa sẽ đến nếu bạn để cho cuộc sống

cộng đồng và tập thể bị chi phối bởi những thế lực nằm bên ngoài nền chính trị của đất nước của bạn". Môn học xã hội công dân cho con cháu chúng ta sẽ phải vượt khỏi khuôn khổ các chủ đề về chính phủ địa phương, bang và liên bang, sang những chủ đề liên quan tới mối quan hệ giữa các nhà nước và các siêu thị tài chính, quan hệ giữa nhà nước và các cá nhân được trang bị những công nghệ tiên tiến, và quan hệ giữa những cá nhân đó với các siêu thị tài chính. Làm sao chúng ta có thể đối phó với một thế giới trong đó Bầy Thú Điện Tử có khả năng hàng ngày bầu chọn các chính phủ, trong khi các chính phủ đó không thể bỏ phiếu trực tiếp quyết định hành xử của bầy thú? Ai sẽ là người quản lý quan hệ giữa bản thân tôi và Internet, quan hệ giữa bản thân tôi và những siêu thị tài chính và quan hệ giữa chính phủ của tôi với các siêu thị tài chính? Xin mô phỏng lối nói của Larry Summers, đây là tình thế "bế tắc cả ba mặt mang tính toàn cầu".

Có một lợi thế bạn có thể thấy trong hệ thống toàn cầu hóa đó là nó không phân biệt đối xử – nó có thể khiến cả quốc gia yếu kém cũng như quốc gia hùng mạnh có cảm giác bất lực và chịu chỉ đạo của những thế lực không bị kiểm soát và cũng không được lựa chọn. Tôi đã đến gặp Bộ trưởng Tài chính Mexico, ông Guillermo Ortiz ngay sau khi đồng peso của nước này bị phá giá năm 1995. Ông ta ngồi bên bàn, gắn chặt vào máy vi tính, trên màn hình, ông ta thấy từng giây, từng giây, đồng tiền này mất giá, giống như một bệnh nhân đang suy tim.

"Hãy ngưng chiến", Ortiz nói với thị trường thế giới. "Chúng mày đánh tao đến chết rồi. Ngưng lại, đừng có bán rẻ (peso) nữa". Khi tôi hỏi ông ta có cảm nghĩ như thế nào khi bị các thị trường toàn cầu hành hạ, đeo đuổi

ông ta để khoác lên cho ông chiếc áo nịt nạm vàng, Ortiz khoác tay chỉ vào màn hình của ba chiếc máy vi tính trước mặt, chỉ mức lên xuống từng giây của peso, và nói: "Có những ngày tôi cảm thấy hoàn toàn bất lực. Thỉnh thoảng tôi phải chuyển sang làm việc ở một phòng khác, để không bị những màn hình này phân tâm".

Chương 10

Tạo lập, thích nghi và những cách tư duy mới khác về quyền lực

Redmond, Wash., 21/10/1997 – Đáp lại những lời cáo buộc của Bộ Tư pháp, Tập đoàn Microsoft hôm ngay thông báo rằng họ sẽ mua Chính phủ Liên bang Hoa Kỳ với giá chưa được tiết lộ. "Đó là sự tăng trưởng tự nhiên trong kế hoạch của chúng tôi", Chủ tịch Microsoft Bill Gates nói. "Đó sẽ là một dàn xếp tốt đẹp cho mọi người".

Đại diện của Microsoft cùng Tổng thống Hoa Kỳ Bill Clinton đã tổ chức một cuộc họp báo tại Phòng Bầu dục của Nhà Trắng và trấn an giới báo chí rằng những thay đổi sẽ được giữ ở "mức tối thiểu". Chính phủ Hoa Kỳ sẽ trở thành một chi nhánh trực thuộc Microsoft.

Một đợt phát hành cổ phiếu lần đầu dự định sẽ được tiến hành vào tháng bảy sang năm, và dự kiến Chính phủ Liên bang sẽ có lãi, muộn nhất là vào "quý 4, năm 1999", theo lời Tổng giám đốc Microsoft Steve Ballmer.

Trong một thông báo liên quan, Tổng thống Bill Clinton tuyên bố ông "sẵn lòng và hăng hái" chấp nhận chức Phó tổng giám đốc Microsoft, và sẽ tiếp tục quản lý Chính phủ Mỹ, trực tiếp nằm dưới quyền Bill Gates. Được hỏi là ông nghĩ thế nào về việc chuyển giao quyền lực hành pháp thiêng liêng của đất nước vào tay Gates, Clinton cười và nói ông thấy "nhẹ người". Ông nói tiếp rằng Gates có một "quá trình làm việc tuyệt vời" và công dân Hoa Kỳ nên "hoàn toàn ủng hộ và tin tưởng" Gates. Có tin cho biết trong cương vị mới ở Microsoft, Clinton sẽ thu nhập cao hơn nhiều lần mức lương tổng thống 200.000 đô-la hiện nay.

Gates coi đề nghị cho dời Quốc hội Mỹ về Redmond là "nhảm nhí", mặc dù ông có nói là sẽ vạch quyết định quản trị chính phủ từ đại bản doanh của Microsoft. Gates nói tiếp rằng cả Thượng viện và Hạ viện "dĩ nhiên" sẽ bị giải tán. "Microsoft không phải là một nền dân chủ", ông nhận xét, "nhưng hãy xem chúng tôi làm ăn tốt ra sao". Khi được hỏi về những lời đồn đại về chuyện hãng này có thể mua luôn Chính phủ Canada, Gates nói, "Chúng tôi không bác bỏ tin nói rằng đàm phán đang diễn ra". Đại diện của Microsoft đã kết thúc cuộc họp báo bằng tuyên bố rằng các công dân Hoa Kỳ sẽ được giảm thuế, hưởng thêm các dịch vụ của Chính phủ và được giảm giá khi mua các sản phẩm Microsoft.

Nói thêm về Microsoft: Sáng lập năm 1978, Microsoft (Mã số MSFT trên thị trường NASDAQ) là hãng đứng đầu thế giới về các phần mềm dùng cho máy tính cá nhân và các chính phủ dân chủ. Công ty cung ứng nhiều dạng sản phẩm và dịch vụ đến dân chúng, doanh nghiệp và cá nhân. Sản phẩm được thiết kế để hàng ngày, người dùng thích dùng và thấy dễ dàng hơn trong việc tận dụng lợi thế của máy tính cá nhân và xã hội tự do.

Nói thêm về Hoa Kỳ: Sáng lập năm 1789, Hợp Chủng Quốc Hoa Kỳ là đất nước thành công nhất trên lịch sử thế giới, và đã trở thành biểu tượng của dân chủ và cơ hội trong hơn 200 năm. Đại bản doanh ở Wash-

ington, D.C., Hoa Kỳ nay trở thành một chi nhánh của tập đoàn Microsoft.

Bản tin hài hước về Microsoft,
tác giả khuyết danh, đăng trên Internet

Một ngày mùa thu năm 1995 tôi đọc tờ *Financial Times* và một bức ảnh trên trang nhất lôi cuốn sự chú ý của tôi. Trong ảnh là Bill Gates, Chủ tịch Microsoft trò chuyện với Giang Trạch Dân, Chủ tịch Trung Quốc. Chú thích của bức ảnh gây cảm tưởng rằng đây là một cuộc họp thượng đỉnh của hai nhà lãnh đạo thế giới. Chú thích viết hai vị đã nói chuyện "thân mật", ngược hẳn với cái không khí trong cuộc gặp mặt của họ trước đó 18 tháng. Tôi nghĩ, Bill Gates gặp Giang Trạch Dân tận hai lần trong vòng 18 tháng – trong khi xưa nay Bill Clinton chỉ gặp Giang có một lần. Cũng không phải ngẫu nhiên. Dường như người Trung Quốc tin rằng đã đến lúc họ cần Bill G hơn là Bill C. Và ai có thể trách họ được? Người Trung Quốc lấy làm phật lòng khi thấy bản dịch tiếng Trung của hệ điều hành Window 3.1 lại do các nhà ngôn ngữ máy tính Đài Loan thực hiện – sử dụng kiểu chữ và bộ mã Đài Loan. Không gì có thể khiến Trung Quốc lục địa tức giận hơn là chuyện Đài Loan gọt giũa phần mềm và hệ điều hành cho toàn bộ các máy tính của người Trung Quốc. Hậu quả là nhà chức trách Trung Hoa cho phong tỏa các cửa khẩu không cho hệ điều hành Window 95 vào thị trường của họ cho đến khi Microsoft chấp nhận để cho phiên bản phần mềm tiếng Trung do Microsoft và một công ty máy tính trên lục địa cùng sản xuất.

Đọc bài báo và chú thích của nó, tôi có ý nghĩ là liệu đã đến lúc những thuộc tính của công ty và của đất nước

nay được hòa lẫn vào nhau. Cũng giống như việc móc nối công ty của bạn vào nền kinh tế toàn cầu, nay bạn đưa đất nước của bạn vào thị trường chứng khoán – như một công ty có cổ đông trên toàn cầu. Điều này làm cho đất nước có cảm giác giống một tập đoàn sản xuất và kinh doanh. Dân chúng cư xử như những cổ đông, lãnh đạo thì như các giám đốc và nhà phân tích chính sách đối ngoại thì hành động như các cơ quan giám sát mức tín dụng khả tín.

Trong khi đó, Internet tiếp tục trở thành bộ phận cấu thành trong cuộc sống của công dân, công dân sẽ tiếp tục gây áp lực lên các chính phủ và hệ thống luật pháp, buộc chúng phải hoạt động với tốc độ Internet. Trong hệ thống Chiến tranh Lạnh, khoảng cách giữa công ty và chính phủ là có, nhưng không lớn. IBM và General Motors đã hoạt động giống như cung cách của chính phủ liên bang hay như điện Kremlin vậy. Giờ đây khoảng cách hầu như không còn – chính vì thế nhu cầu cho hình thức chính phủ điện tử đang tăng lên. Tại sao bạn phải chờ suốt sáu tiếng tại một văn phòng của huyện lỵ để được gia hạn bằng lái xe, trong khi bạn có thể mua cả một chiếc xe hơi trên mạng? Ngày lại ngày, dân chúng sẽ đòi hỏi dịch vụ của nhà nước Hoa Kỳ phải nhanh hơn và dễ sử dụng hơn, nhanh như dịch vụ họ có được khi vào mạng Hoa Kỳ (America Online). Khi chúng ta thấy được cách sống của đồng loại thì các chính phủ sẽ phải hứa hẹn với mỗi chúng ta những điều tương tự, những điều tốt đẹp hơn, mà ta thấy có ở nơi khác. Và để làm việc đó, chính phủ phải ứng xử theo cung cách của công ty. Nói cách khác dân chúng càng đòi hỏi chính phủ hoạt động nhanh và hiệu quả như Amazon.com thì chính phủ càng phải tổ chức hoạt động giống hoạt động của công ty Amazon.com.

Mặt khác, các bộ máy nhà nước chịu áp lực phải hoạt động giống như các công ty vì trong thời đại toàn cầu hóa, hơn bao giờ hết, các quốc gia phải lựa chọn giữa sự thịnh vượng – tùy thuộc vào các chính sách mà họ theo đuổi – với khả năng công dân của họ tự động đòi hỏi bằng được sự cải thiện quản lý để được thịnh vượng. Khi dân chúng ngày càng nhận thức thấy chính phủ của họ chỉ sử dụng hệ điều hành DOScapital 1.0 trong khi chính phủ láng giềng đang có phiên bản 6.0, họ sẽ chất vấn: Vì sao? Dân chúng sẽ hiểu là không như trong thời kỳ Cách mạng Công nghiệp, các quốc gia ngày nay không còn bị lệ thuộc vào các nguồn tài nguyên thiên nhiên, vào địa lý hay lịch sử. Ngày nay bất cứ nước nào cũng có thể kết nối vào Internet, tìm kiếm tri thức từ đó và tổ chức tự đào tạo; bất cứ nước nào cũng có thể tìm đến những nhà đầu tư nước ngoài để thu hút tiền vào những dự án hạ tầng của nó; bất cứ nước nào, sau một thời gian, cũng có thể áp dụng hệ điều hành DOScapital 6.0. "Trong năm nay, nền kinh tế nào tăng trưởng nhanh nhất thế giới?" Tổ chức Economist Intelligence Unit đặt câu hỏi hồi năm 2000. "Mozambique. Mozambique có nền kinh tế có tốc độ tăng nhanh nhất trong bốn năm qua. GDP tăng bình quân 10%. Botswana trong cùng thời gian tăng bình quân 7% một năm. Mặc cho những khó khăn ở châu Phi như khí hậu và bệnh dịch, ổn định chính trị và những chính sách tài chính đúng đắn và những cải cách thương mại có thể tạo ra phép mầu, thậm chí ngay tại các quốc gia nghèo nhất". Mozambique và Botswana đã lựa chọn sự thịnh vượng. Giáo sư Michael Porter của Trường Kinh doanh thuộc đại học Havard có lần đã phát biểu: "Sự giàu có của một quốc gia ngày nay là thành quả cơ bản của sự lựa chọn tập thể. Vị trí, tài nguyên thiên nhiên và sức mạnh quân sự không còn là những yếu tố quyết định. Thay vào đó, cung cách

mà nhà nước và dân chúng lựa chọn việc tổ chức và điều hành kinh tế, điều hành những bộ máy quản lý và loại hình đầu tư cho mọi người, tất cả sẽ quyết định mức thịnh vượng của quốc gia".

Trong toàn cầu hóa nếu các quốc gia lựa chọn sự thịnh vượng giống như cách các công ty lựa chọn, thì họ phải có những chính sách và kỹ năng gì? Trong phần cuối của chương này sang đến chương sau, dựa vào tham khảo những công ty và nhà nước thành công nhất trên thế giới, tôi sẽ liệt kê một danh sách các chính sách và kỹ năng đó. Ngày nay, khi đến một đất nước, để đánh giá sức mạnh kinh tế và tiềm năng của nước đó, trước hết, tôi đặt hai câu hỏi.

Tình hình kết nối mạng của đất nước hay của công ty của bạn ra sao?

Tháng 10/1995 tôi bay sang Redmond, Washington, để phỏng vấn nhân vật số hai của Microsoft, Tổng giám đốc Steve Ballmer. Tôi hỏi ông một câu đơn giản: Microsoft là công ty quan trọng nhất Hoa Kỳ ngày nay, vậy Microsoft đo lường như thế nào về quyền lực trong cách nghĩ của mình? Khi nhìn ra thế giới, những nước nào mà Microsoft cho rằng mạnh nhất và vì sao? Ballmer hồi đó đã đưa ra một lời đáp đơn giản: "Chúng tôi đánh giá quyền lực bằng một tỷ lệ - số máy vi tính trên số hộ gia đình". OK, tôi nói vậy hãy cho tôi xem bản đồ của Microsoft phân hạng quyền lực trên thế giới. Ông ta nói khu vực Microsoft tăng trưởng nhanh nhất là Á châu, nơi Hàn Quốc có mức sở hữu máy vi tính cao nhân theo số hộ. Tỷ lệ ở Nhật Bản đang tăng lên, ông ta nói, nhưng Microsoft rất hứng khởi khi nhìn vào Trung Quốc.

"Sao ông có thể ưa thích Trung Quốc?" Tôi hỏi, "dân chúng ở đó thu nhập có 50 đô-la mỗi tháng".

"Ồ, anh không hiểu", Ballmer trả lời. Ông ta đến bên một tấm bảng đen, gạch hai vạch ngắn vào một bên, hai vạch ngắn ở bên kia, hai vạch ngắn ở chân bốn vạch đó và một vạch cuối cùng ở dưới đáy, rồi nói: "Hai ông bà ngoại, hai ông bà nội, rồi tới hai bố mẹ, tất cả tập trung tiết kiệm để mua hệ điều hành Window 95 cho một cháu bé". Chính thế, chính sách dân số ở Trung Quốc đang hậu thuẫn cho Microsoft.

"Ông nói tiếp đi, còn nơi nào khác trên thế giới?" Tôi hỏi.

Ballmer nói Brazil và Ấn Độ cũng đang chạy theo, số lượng máy tính trên số gia đình tăng nhanh. Nhưng Trung Đông là vùng không thấy động tĩnh, suốt từ Ma Rốc sang tới Pakistan, ngoại trừ Israel, nơi Microsoft có một trung tâm phát triển máy tính – một mức quyền lực khác hẳn– và Arập Sêút nơi người Ai Cập đang chạy phần mềm Microsoft cho các hãng đa quốc gia. Tây Âu có tiềm lực mạnh được phân bổ ở khắp nơi, Ballmer nói, ngoại trừ một nước – Pháp. "Tôi không muốn nói là (Pháp) bị tụt hậu", Ballmer nói, "đây là nơi vốn dĩ số lượng máy tính so với số dân là cao, nhưng thời đó qua rồi".

Tôi gọi tấm bản đồ của Ballmer là "Chính sách đối ngoại 3.1". Ba năm sau đó, năm 1998, tôi quay lại để cập nhật thông tin. Lần này tôi vào Thung lũng Silicon và hỏi chuyện các giám đốc các công ty hàng đầu đóng ở đó – Intel, Sun và Cisco – và các giáo sư khoa cơ khí của đại học Stanford, xem họ đo lường quyền lực như thế nào? Thật thú vị, tôi thấy mọi thứ thay đổi nhanh quá. Họ nói

vào năm 1998, Thung lũng Silicon không còn chỉ đo đạc theo tỉ lệ máy tính trên số hộ dân nữa – họ đo bằng "mức kết nối máy tính".

Điều quan trọng giờ đây, họ nói, là đất nước của bạn nối máy tính đến được những đâu, vào tận đâu, vào công ty, trường học và các tụ điểm giải trí, và cài mạng nội bộ Intranet và với Internet và World Wide Web. Mức độ kế nối thường được đo kích thước các giải tần ở mỗi nước: công suất của cáp, đường điện thoại và cáp quang để truyền tải liên lạc bằng kỹ thuật số – những bộ mã hiệu gồm số 1 và 0 – trong các mạng liên lạc. Trong những năm 80, phương châm của máy tính là "bộ nhớ dù lớn bao nhiêu cũng vẫn chưa đủ", thì phương châm máy tính trong thời đại mạng là "Giải tần dù lớn bao nhiêu cũng không thừa".

Càng nhiều giải tần thì mức nối kết càng cao. Nếu bạn muốn biết mức độ kết nối của đất nước của bạn bạn hãy đó chúng bằng thông số "Megabits trên đầu người" – giải tần có tổng số dung lượng cao đến đâu chia cho số lượng người dùng tiềm năng. Megabits/người giờ đây cùng với số máy tính/hộ dân, trở thành một thước đo chủ yếu đo đạc tiềm lực mà Thung lũng Silicon sử dụng. Chúng sẽ cho bạn biết mức độ thông tin được phân bổ trong dân chúng và trong mối liên lạc giữa dân chúng và bộ máy lãnh đạo. Công ăn việc làm, tri thức và tăng trưởng kinh tế sẽ đến với những xã hội có mức kết nối cao bằng các giải tần – vì trong những đất nước đó người ta có thể dễ dàng quy tụ, chuyển giao và chia sẻ tri thức để thiết kế, sáng tạo, sản xuất, bán, cung cấp dịch vụ, liên lạc, giảng dạy và giải trí. Khả năng kết nối nay trở thành hiệu quả sản xuất.

Brian Reid, thành viên quản trị của hãng Digital Equipment Corporation, một trong những người có công đầu trong việc xây dựng Internet đã nói với báo *The New York Times* (tin ngày 8/12/1997): "Trong kỷ nguyên thông tin, giải tần là hệ thống chuyển tải mà trên đó các công ty bán sản phẩm của họ. Hồi những năm 90 giải tần có tầm quan trọng đối với doanh nghiệp không kém gì mạng đường xe lửa hồi 1890, hay những cảng biển hồi 1790. Đó là phương thức để cho bạn bán hàng".

John Chambers của hãng Cisco thích nhận xét rằng những công ty và những đất nước phát triển nhanh trong nền kinh tế Internet là những nơi người ta nắm bắt được tầm quan trọng của nó và nhanh chóng nối mạng trước khi những nơi khác trở tay. Nếu bạn làm được điều đó nhanh hơn các đối thủ của bạn, Chambers nói, thì bạn có thể nói với họ là "Anh đã chậm chân".

Khi chúng ta nhanh chóng tiến vào một thế giới mà Internet định hình thương mại, giáo dục và thông tin, thì chỉ còn hai loại thương vụ tồn tại: thương vụ Internet và thương vụ phản Internet. Thương vụ Internet là những hoạt động diễn ra trên mạng: mọi thứ từ bán sách báo đến môi giới và đánh bạc; hay những dịch vụ được Internet hỗ trợ, từ việc tư vấn quản lý đến việc kiểm soát hàng tồn kho. Thương vụ phản Internet là những gì không thể thực hiện trên mạng – như nấu ăn, cắt tóc và luyện thép – và những dịch vụ được thực hiện như thể chống lại Internet: những siêu thị hàng hóa và những chuỗi quán cà phê Starbucks chẳng hạn. Starbucks và các siêu thị hàng hóa chống lại các thương vụ Internet vì chúng được hưởng lợi từ một thực tế: ngày càng có nhiều người ở nhà làm ăn trên mạng... Những người này sau khi nhìn máy tính quá lâu sẽ muốn ra khỏi nhà đến siêu thị, xuống phố lớn và vào hàng cà phê để họ có thể trực tiếp cọ xát với người

khác, ngửi mùi vị khác, nếm món gì đó hay cảm nhận điều gì đó. Hàng hóa bao giờ cũng cần được trưng bày cho người ta tự sờ mó được hay cảm nhận; dân chúng bao giờ chẳng muốn thâm nhập cộng đồng, dù đó là ở trên phố hay trong siêu thị.

Khi Internet trở thành xương sống của thương mại, giáo dục và liên lạc toàn cầu, chất lượng và quy mô của hoạt động trên mạng trong các nước sẽ góp phần xác định sức mạnh kinh tế của các nước đó. Vậy theo những tiêu chí mới đó thì ngày nay ai thành công, và ai thất bại? Thung lũng Silicon lo sợ trước Đài Loan, khi hòn đảo này trưng ra khả năng sáng tạo, kết nối và thực trạng kinh doanh năng động, tất cả tập trung tận dụng công nghệ mới. Nếu Đài Loan được bán như một thứ cổ phần, tôi sẽ là người mua. Hoa Kỳ, Anh, Canada, Australia, Bắc Âu, Iceland, Israel, Ý, Singapore, Costa Rica và Ấn Độ cũng nằm trong tiêu chuẩn đó. Costa Rica đang thực hiện một chính sách cung cấp cho mỗi học sinh trung học của họ một địa chỉ email. Nhật Bản, Hàn Quốc và Trung Quốc đang phát triển nhanh sau khi họ bị tụt hậu trước đó. Không còn lâu nữa ta sẽ thấy Singapore không còn là nơi duy nhất tổ chức cuộc thi "Hoa hậu Internet". Một chú thích dưới bức ảnh hoa hậu Internet người Singapore đăng trên tờ *USA Today* (19/1/1999) ghi: "Singapore thực sự nghiêm túc phát triển kỷ nguyên digital nên đã tổ chức thi Hoa hậu Internet. Stella Tan (người ngồi) đã thắng cuộc hồi tháng Tám. Điều kiện dự thi là các thí sinh phải mặc đồng phục doanh nhân và biết thiết kế mạng".

Từ Bert Parts đến Bill Gates: cỡ vòng eo lạc hậu rồi – giờ đây là cỡ giải tần Internet.

Câu hỏi lớn tiếp theo: sau đây là gì? Sau tỷ lệ máy tính trên số hộ gia đình và mạng điện toán trên đầu

người, cái gì sẽ được dùng làm chuẩn mực để đo đếm sức mạnh kinh tế?

Câu trả lời gồm hai mức: "Evernet", một thế giới trong đó chúng ta có thể vào mạng ở mọi nơi, mọi lúc – thông qua một số thiết bị thông tin như: máy truyền hình, máy tính, máy nhắn, fax, lò nướng bánh mỳ hay email... chẳng hạn.

Tất cả những đồ dùng chạy bằng điện giờ đây đang được lắp các phần mềm, nối với các hệ thống mạng trong tư gia hay văn phòng của bạn. Evernet sẽ đến khi Internet không còn bị giới hạn ở máy vi tính mà có thể được sử dụng qua nhiều thiết bị thông tin khác. Bạn sẽ tự quyết định truy cập ra sao? Qua đồng hồ đeo tay, máy điện thoại di động hay máy tính, hoàn toàn tùy thuộc ở bạn.

Khi Evernet trở thành trào lưu, thì thước đo dùng để đánh giá các quốc gia chính là khả năng kết nối mạng của đất nước. Tiêu chuẩn sẽ là khả năng dân chúng được vào mạng, vào lúc nào, vào ở đâu và những dịch vụ cung cấp qua mạng sẽ phong phú đến đâu. Chẳng hạn có bao nhiêu người trong hộ của bạn có thể sử dụng thiết bị chuyển hóa âm thanh, tiếng nói thành chữ nghĩa trên màn hình – một dịch vụ trên mạng – để họ có thể giao thiệp bằng âm thanh qua mạng? Evernet có thể cho phép đến đâu việc giao lưu trực tiếp bằng hình ảnh, âm thanh, đối thoại trực tiếp với nhau từ khắp nơi trên quả đất với chi phí tối thiểu? Có bao nhiêu cơ sở giáo dục trên đất nước của bạn mở những khóa học trên mạng để mọi người từ khắp mọi nơi đều được vào học? Trình độ mã hóa của Evernet giỏi giang đến đâu để những thông số và chi tiết của thẻ tín dụng được giữ bí mật khi giao dịch, tránh những kẻ cắp trên

mạng? Những thiết bị truy cập được thiết kế tiện lợi đến đâu để người ta có thể bỏ túi khi đi lại?

Công ty hay đất nước của bạn có quyền tạo lập hay chỉ đóng vai trò thích nghi?

Mặc dù nối mạng Evernet trở thành đòi hỏi cần thiết để công ty hay đất nước của bạn khuyếch trương kinh tế, điều đó vẫn chưa đủ. Đó mới chỉ là một nửa của câu chuyện về đánh giá tiềm lực. Nửa kia chính là khả năng công ty hay chính phủ của bạn tận dụng, một cách hoàn hảo và sáng tạo, lợi thế của mạng điện toán Evernet. Sức mạnh không những sẽ đến với những nơi được nối mạng nhiều nhất, mà sẽ đến với những người có khả năng tập hợp các công ty, chính phủ, vốn, thông tin, người tiêu dùng và các tài năng vào một liên minh được nối mạng, tất cả để sản sinh các giá trị mới. Có thể là giá trị về thương mại. Có thể là giá trị (sức mạnh) thể hiện ở địa lý và chính trị, liên minh do chính phủ đứng đầu. Có thể là những giá trị nhân văn – quyền của người lao động, nhân quyền, bảo vệ môi trường – loại liên minh do các nhà hoạt động nhân quyền điều phối.

Trong hệ thống đó, các công ty, chính phủ và các nhà hoạt động sẽ trở thành điều mà John Hagel III của công ty McKinsey gọi là những nhân tố "tạo lập" hoặc "thích nghi". Những nhân tố tạo lập là những công ty, chính phủ và các nhà hoạt động có vai trò khởi đầu những luật lệ và hoạt động tương hỗ, quản lý một hoạt động nhất định trong thế giới Evernet – một hoạt động sinh lãi, gây một cuộc chiến, hay gây áp lực để một chính phủ hay một công ty phải tôn trọng nhân quyền hơn nữa. Nhân tố thích nghi là những công ty, chính phủ và các nhà hoạt động đứng ra tuân thủ những luật lệ và

hoạt động tương hỗ đã được khởi đầu, họ áp dụng có sửa đổi, dựa trên những đặc điểm riêng của họ. Một khi liên hệ với nhau chặt chẽ và được nối vào Evernet, sức mạnh sẽ được tập trung vào tay các nhân tố tạo lập lớn nhất. Bạn đã thấy trên thế giới các cuộc tranh đấu để lựa chọn các công ty, chính phủ và các nhà hoạt động hay các cá nhân, để trở thành các nhân tố tạo lập, đưa ra các tiêu chuẩn và luật lệ – bởi một khi bạn giới thiệu một tiêu chuẩn mới trong một thế giới có liên hệ chồng chéo và không còn rào cản, thì phạm vi ứng dụng của nó sẽ rất rộng. Nó có thể ảnh hưởng tới phóng cách ứng xử và thói quen mua bán của một lượng khổng lồ người tiêu dùng từng bên này sang bên kia trái đất.

Một ví dụ hay về một nhân tố tạo lập trong kinh tế đó là eBay, một trang dịch vụ đấu giá trên Internet. Không rõ từ đâu đến, nhưng trong vòng ba năm, nó đã đưa ra một hệ thống luật lệ và thủ tục giao lưu để điều tiết việc khách hàng vào mua bán trên mạng. eBay đưa người bán và người mua ngồi lại với nhau và tạo một khu chợ để họ giao dịch, nằm ngoài tất cả những quảng cáo và rao vặt hay những trung tâm giao dịch thông thường. Mỗi người vào bán hàng ở eBay được khách hàng của anh ta / hay chị ta bầu tín nhiệm/hay bất tín. Bạn không thể lừa đảo vì nếu làm như thế dù chỉ một lần, thì tất cả những khách hàng khác trên khắp nơi sẽ biết ngay, và rất khó cho bạn vào bán hàng lần sau. Một khi xuất hiện những tiêu chuẩn như của eBay, thì sự cạnh tranh sẽ được chuyển sang một lĩnh vực khác hoặc câu hỏi tiếp theo sẽ là: ai là người có thể áp dụng tiêu chuẩn của eBay một cách hữu hiệu nhất. Và giờ đây bạn không chỉ thấy có những cá nhân vào mua bán ở eBay một cách đơn lẻ, bạn có thể thấy cả những công ty được dựng lên để vào giao dịch trong trang mạng này. Bạn

muốn nhiều người khác áp dụng tiêu chuẩn của bạn và hưởng lợi từ đó, vì làm như thế sẽ tạo được sự ổn định và sự cam kết giữa các bạn hàng, đồng thời sẽ xuất hiện những sáng kiến liên quan và không ngừng cải thiện tiêu chuẩn bạn đề ra. Sự xuất hiện của Evernet sẽ cho phép người ta thiết lập ra nhiều dạng eBay khác trong nhiều ngành – xây dựng dân dụng cho tới việc mua bán sắt thép hay đồ nhựa. Những chợ đầu mối như vậy quy tụ kẻ bán người mua trong một ngành nhất định – cho phép mua, bán, trao đổi hiệu quả cao hơn trên quy mô toàn cầu và cho phép chia sẻ kỹ năng buôn bán. Nếu công ty hay đất nước của bạn trở thành nhân tố tạo lập của một hay nhiều chợ đầu mối như vậy – E-Steel (thép), E-rubber (cao su), E-cement (xi măng) – trong thế giới Evernet, thì đó sẽ là một nguồn sức mạnh thực sự. Bởi vì phạm vi hoạt động của các thị trường đó là toàn cầu, và một khi đã hình thành, như eBay chẳng hạn thì khó lòng phá đi được. Trong mỗi ngành chỉ có một hai chợ như vậy mà thôi.

Microsoft là một nhân tố tạo lập khác. Nó đã quy tụ người tiêu dùng và các công ty vào một tấm lưới, dùng công nghệ, tiêu chuẩn, phần mềm và các hệ điều hành bao phủ lên họ. Để trở thành một nhân tố tạo lập, bạn phải có tài thu hút thật nhiều các nhân tố thích nghi. Nhưng chìa khóa để thu hút nhiều nhân tố thích nghi đến với tiêu chuẩn của bạn là ở chỗ bạn phải có khả năng sáng tạo ra nhiều giá trị cho những người khác – một sản phẩm mới, một giá trị nhân văn hay một tập hợp các luật lệ mang tính địa –chính trị. Nếu người ta trở nên miễn cưỡng đứng trong mạng lưới của bạn, trước sau họ cũng phản kháng, bước khỏi đó và tìm đến một hệ giá trị khác. Vậy thì một điều mà nhân tố tạo lập cần phải hiểu đó là liệu anh ta có để phần cho những người khác – một chút

thức ăn trên bàn – để những người khác cảm thấy có lợi trong việc áp dụng những tiêu chuẩn của anh ta hay không. Hay là, anh ta tham lam, ngấu nghiến ăn hết phần của mọi người, hưởng hết lộc mà tiêu chuẩn của anh ta mang đến. Nếu eBay thiết lập cả một thị trường mới để làm ăn, nhưng lại bao biện hết các thương vụ có lời thì dần dần, người ta sẽ chẳng thấy gì hay ho trong eBay nữa, họ bỏ đi, và eBay sẽ sụp đổ. Lòng tham của Microsoft và tính miễn cưỡng khi để dành cơ hội cho những người khác như hãng Netscape chẳng hạn, trong việc cho hãng này sử dụng hệ điều hành của Microsoft, đã dẫn tới vụ khiếu kiện của Bộ Tư pháp dành cho Microsoft theo luật chống độc quyền – đồng thời khiến cho các hãng khác tạo lập những tiêu chuẩn Internet mới. Chìa khóa để trở thành một nhà tạo lập là đừng có tham lam như lợn – như Microsoft.

Không phải bất cứ nhà tạo lập nào ban đầu đã có ý tưởng tạo lập. Hãng máy tính Dell là một ví dụ. Khởi đầu là một nhân tố thích nghi, Dell đã tận dụng những kỹ thuật sẵn có của IBM, thích nghi chúng bằng một loạt kỹ thuật sản xuất đầy sáng tạo. Dell trở thành một phần của dây chuyền của IBM. Sau đó Dell trở thành một nhân tố tạo lập. Dell đã sáng lập ra những phương thức mới sử dụng Internet để đến với khách hàng và quản lý các nhà phân phối và tài sản của hãng. Làm như thế Dell đã hình hành được một dây chuyền của riêng họ và IBM quay lại trở thành một kẻ tự thích nghi khép mình vào những kỹ thuật sản xuất và quản trị dựa trên Internet do Dell sáng chế.

Nguyên tắc như trên cũng được áp dụng trong lĩnh vực địa-chính trị. Hoa Kỳ ngày nay là một nhân tố tạo lập về mặt địa-chính trị. Nói Hoa Kỳ chịu trách nhiệm về toàn cầu hóa thì hơi quá, nhưng đây là một đất nước

có khả năng cao nhất hiện nay để có thể nhào nặn các liên minh để quản trị nền toàn cầu hóa theo thể thức địa-chính trị. Chẳng hạn, trong thế giới ràng buộc hơn hiện nay, Hoa Kỳ đã huy động các mặt, tiền, thông tin và sức mạnh quân sự để có thể vào cứu những người dân Albania ở Kosovo, khi họ bị Nam Tư trục xuất, năm 1999. Hoa Kỳ đã sáng lập khá nhiều luật lệ trên đó Tổ chức Thương mại Thế giới hoạt động và theo đó Trung Quốc có thể gia nhập tổ chức này. Hoa Kỳ đã định hình phản ứng của Liên hiệp quốc đối với Tổng thống Saddam Hussein của Iraq. Các nước NATO ngoài Hoa Kỳ, Trung Quốc và Nga thường là những nhân tố thích nghi, mặc dù có lúc họ chỉ thích nghi một cách miễn cưỡng.

Hoa Kỳ và Anh là hai nhân tố tạo lập ra chiếc áo nịt nạm vàng cùng những siêu thị tài chính. Trong thế giới đầy ràng buộc hiện nay, những luật lệ liên quan tới chiếc áo nịt nạm vàng đã trở thành khuôn mẫu, tiêu chuẩn được áp dụng rộng rãi nhất cho việc tăng trưởng. Những luật lệ đó cũng đã tạo ra những hệ thống giá trị quy định các hành xử trong thương mại và dịch vụ – từ đó Hoa Kỳ và Anh là hai nước được hưởng lợi rất nhiều. Ngày nay càng có nhiều quốc gia khác nhận thức thấy lợi ích của việc mặc chiếc áo nịt và họ cũng đã đưa ra những sáng kiến mới – làm cho việc mặc chiếc áo đó dễ chịu hơn.

Trong thế giới thương mại, chìa khóa để trở thành một nhà tạo lập trên lĩnh vực địa-chính trị là cần phải tỏ ra rộng lượng và hào phóng, để các quốc gia khác có thể thấy được những lợi ích của việc thích nghi với những luật lệ và và tiêu chuẩn do bạn đặt ra, cho bản thân họ cũng như sự ổn định khu vực họ đang sinh sống. Hoa Kỳ có thể trở thành một nhà tạo lập tham lam nếu họ nói

với thế giới: "Các vị phải thích nghi với chiếc áo nịt nạm vàng và mở cửa cho phép tự do thương mại. Và khi đó, chúng tôi sẽ xuất khẩu tất cả những gì chúng tôi có thể sang đất nước của các vị và chúng tôi chỉ cho phép các vị xuất một vài thứ sang Hoa Kỳ". Nói như thế thì sẽ không thuyết phục được các nước mặc lên cho họ chiếc áo nịt, và sẽ khiến họ tự xây dựng lấy một hệ tiêu chuẩn mới. Những nhà tạo lập địa chính trị không tồn tại được lâu chính là những kẻ đã vơ vét quá nhiều cho bản thân họ và không để phần cho nhưng người khác thích nghi và sáng tạo.

Điều ít được hiểu mà cũng rất lý thú là cũng những nguyên tắc áp dụng cho các nhân tố tạo lập và thích nghi cũng có thể được áp dụng đối với giá trị nhân quyền, hoạt động xã hội, công tác từ thiện và hoạt động môi trường. Tất cả các hình thái nhóm tư nhân, chính phủ, cá nhân được trao quyền và các công ty ngày nay đều có thể trở thành những nhân tố tạo lập quy tắc và liên minh để có được sự quản trị tốt hơn trong những lĩnh vực kể trên ở mức cao hơn bao giờ hết. Nhưng nhiều nhà hoạt động đã không hiểu ra cơ hội đó.

Hãy cân nhắc: khi nước Mỹ vào cuối thế kỷ 19 đang chuyển mình từ một tập hợp các vùng kinh tế bán tự trị hội nhập thành một nền kinh tế quốc gia, nó đã đồng thời cho ra đời thể chế liên bang như ngày nay người ta thấy. Dự trữ Liên bang, Ủy ban Giao dịch Chứng khoán, Ủy ban Thông tin Liên bang và những định chế khác đã ra đời trong thời kỳ đó. Một nền kinh tế quốc gia cần phải có những định chế giám sát nó, theo dõi và quản lý nó về luật pháp. Khuynh hướng tự nhiên cho thấy cần phải có một cơ chế giám sát toàn cầu hóa. Có nghĩa là khi chúng ta chuyển mình từ những nền kinh tế bán tự

trị trở thành một nền kinh tế hội nhập toàn cầu thì chúng ta cũng cần phải có một thứ chính phủ theo dõi, giám sát và quản lý toàn cầu về pháp lý.

Nhưng đạt một bước nhảy từ mức thể chế địa phương lên mức thể chế toàn quốc trong khuôn khổ một quốc gia vẫn dễ dàng hơn nhiều so với việc hội nhập từ mức quốc gia lên tới những định chế toàn cầu. Hai trở ngại sẽ xuất hiện khi bạn đi lên toàn cầu: Vấn đề chủ quyền – dân chúng một nước sẽ rất miễn cưỡng khi phải chịu sự chỉ đạo từ các chính trị gia và viên chức từ một nước khác, những người mà họ không duy trì được giám sát bằng cách này hay cách khác. Trở ngại thứ hai nằm trong bản thân hệ thống toàn cầu hóa. Trong một thế giới không có rào cản, được dựng lên quanh hệ thống Evernet, khả năng của một chính quyền toàn cầu, vươn tay ôm trọn quyền quản lý, ấn định những loại thuế và quy tắc hành xử cho các quốc gia sẽ bị hạn chế – dù đó là lực lượng cảnh sát quốc tế Interpol truy tìm những giao dịch tài chính phi pháp trên Internet từ quần đảo Cayman đến quần đảo trên biển Manche, hay là Tổ chức Thương mại Thế giới cố gắng đặt quy chế thương mại trên mạng toàn cầu. Ngày mỗi ngày càng nảy sinh ra những khu vực mà bộ máy chính phủ theo lối thông thường không với tay được đến.

Do đó khi bàn tới việc tuân thủ những tiêu chuẩn toàn cầu – bảo tồn thiên nhiên, quyền con người, giao dịch tài chính và điều kiện lao động cho công nhân – những nhân tố tạo lập sẽ không nắm vai trò một chính quyền toàn cầu, ít nhất là trong tương lai gần. Vậy chúng ta sẽ phải làm gì? Chúng ta không thể làm ngơ trước những vấn đề đó và chúng ta cũng không muốn để mặc chúng cho thị trường quyết định. Vậy chúng ta tiến đến

một vấn đề then chốt: *Làm thế nào để có được một sự quản lý toàn cầu trong những chủ đề lớn như môi sinh, nhân quyền, giao dịch tài chính và điều kiện lao động, mà không phải lập nên một chính quyền toàn cầu?* Làm thế nào để chúng ta điều hành và quản trị pháp lý những lĩnh vực mà nhân loại và cộng đồng thực sự coi trọng nhưng không cần phải dùng tới một thứ cảnh sát toàn cầu?

Câu trả lời là một sự hiểu biết, một tri thức rằng trong một thế giới được kết nối, các cá nhân, cộng đồng, giới tiêu dùng, các nhà hoạt động và các chính phủ đều có quyền lực như những nhà tạo lập – để định hướng và hình thành các hệ giá trị cho nhân loại. Bạn sẽ rất ngạc nhiên khi thấy có thể tăng cường được sự quản lý toàn cầu mà không cần phải sinh ra một chính phủ toàn cầu. Tuy nhiên để làm được thế cần phải có một tư duy mới giành cho việc huy động các hệ quyền lực. Cần có một lối nghĩ làm thế nào có thể tận dụng được sức mạnh của Internet, người tiêu dùng, và hoạt động của các công ty đa quốc gia, những tập đoàn muốn bảo vệ thương hiệu của họ trên toàn thế giới.

Tôi xin đưa ra một vài ví dụ. Một trong những vấn đề lớn nảy sinh trong thời toàn cầu hóa là việc làm thế nào chúng ta có thể xử lý đúng đắn quyền lợi của người lao động và điều kiện lao động ở những xưởng thợ ở các nước đang phát triển. Trong kỷ nguyên toàn cầu hóa, trong khi nhiều nhà hoạt động nhân quyền vẫn tập trung vào vấn đề tự do ngôn luận, bầu cử và việc viết báo chống đối, dân chúng ở các nước đang phát triển tiếp tục chú trọng vào quyền của người lao động, công ăn việc làm, quyền được tự tổ chức đoàn đội và quyền được hưởng những điều kiện làm việc thích đáng. Đơn giản là

đối với những người lao động trên thế giới, sự đàn áp từ phía các cai lao động họ phải chịu đựng trước đây giờ được thay thế bởi sự đè nén đến từ những ngài tư bản hoạt động ngoài vòng kiểm soát, những kẻ đang di chuyển thường xuyên các cơ sở sản xuất từ nước này sang nước khác, chuyên tìm tòi những nơi có chi phí rẻ mạt nhất.

Những người lao động đó cần được giúp đỡ một cách thực tế. Nhưng hiện nay không có một chính quyền chung nào trên thế giới để họ trông mong vào, chính quyền có thể chỉ đạo và giám sát điều kiện lao động chung cho mọi người. Trong nhiều năm, các chủ xưởng người Mỹ đã thông qua các mối quan hệ của họ ở Quốc hội, ngăn chặn việc đưa tiêu chuẩn lao động của Mỹ sang áp dụng trong những xưởng thợ của họ ở nước ngoài. Đồng thời, những xưởng dệt áo từ miền nam bang Carolina chuyển hoạt động sang Guatemala, một địa phương nơi không có tiêu chuẩn lao động riêng, thêm nữa tại đó, Tổ chức Lao động Quốc tế cũng chẳng có ảnh hưởng gì. Đó là trường hợp người lao động không được hưởng bất cứ tiêu chuẩn nào, cả địa phương lẫn toàn cầu, như đã được đề cập tới vào năm 1996, trong một nhà máy ở Honduras gia công sản phẩm cho thương hiệu Kathie Lee Gifford. Chờ đợi để có một chính quyền toàn cầu giúp đỡ trong trường hợp đó quả là vô vọng.

Đối diện với thử thách như vậy, cộng đồng nhân quyền cần phải được trang bị hiện đại hơn, cũng giống như các tay thợ sản xuất vũ khí trước kia nay phải học cách sản xuất xe hơi hay máy nướng bánh, thay vì xe tăng. "Trong Chiến tranh Lạnh", Michael Posner, đứng đầu Ủy ban Luật gia vì Nhân quyền, lập luận, "vấn đề chính là buộc các chính phủ phải chịu trách nhiệm khi họ vi phạm luật lệ và nguyên tắc. Ngày nay, vấn đề là làm thế nào khiến

các công ty tư nhân phải gánh trách nhiệm về việc đối xử với công nhân của họ, khi mà quyền lực chính phủ khắp toàn cầu giảm đi, hoặc bản thân các chính phủ (Trung Quốc chẳng hạn) cũng tham gia các thương vụ và do đó không thể mong đợi họ giữ vai trò giám sát và trọng tài".

Trong một thế giới như vậy, các nhà hoạt động cần phải học cách tận dụng toàn cầu hóa. Họ cần học cách bắt buộc các công ty phải ứng xử tử tế hơn bằng cách dùng Internet để vận động giới tiêu dùng trên toàn cầu. Tôi xin gọi đó là "giải pháp mạng dành cho nhân quyền," và đó là tương lai của các nhà hoạt động. Đó là giải pháp từ dưới lên hay ngang hàng chứ không phải được ấn định từ trên xuống. Bạn trao quyền cho bên dưới, thay vì chờ đợi quyền hạn được rót từ trên, bằng cách hình thành một liên minh mà có thể tổ chức một hệ thống quản lý tốt hơn mà không cần một chính quyền toàn cầu.

Một thử nghiệm như thế rõ ràng đã xuất hiện vào cuối năm 1999. Từ những tranh cãi xung quanh vụ Kathie Lee Gifford đã nảy sinh một liên minh mới, mang tên Hiệp hội vì sự công bằng cho Người lao động (FLA). Hiệp hội này đã quy tụ các cố gắng của Chính phủ Hoa Kỳ, các nhà hoạt động cho quyền của công nhân như Ủy ban Luật gia, giới lao động ngành quần áo và sinh viên Mỹ. Hiệp hội hoạt động như sau: Phần lớn những công ty và giới hoạt động trong ngành quần áo trên toàn cầu thống nhất với nhau về một hệ tiêu chuẩn lao động tối thiểu trong các nhà máy, bao gồm việc giảm thiểu lao động trẻ em và hạn chế giờ công và ngày công. Họ cũng thỏa thuận về một hệ thống giám sát theo đó những giám sát viên độc lập được phép vào thanh tra đột xuất trong các nhà máy. Các điều tra và

giám sát viên được cơ quan FLA cất giấy phép hành nghề, họ là những người đại diện cho các tổ chức khác nhau, từ các nhóm tôn giáo cho đến nhân viên giám sát tín dụng của Pricewaterhouse Cooper. FLA cho phát hành những báo cáo hàng năm về việc các công ty tuân thủ các nguyên tắc lao động ra sao. Báo cáo được lưu hành trên Internet và sẽ được tạp chí *Báo cáo của Người tiêu dùng* (Consummer Reports) đăng tải. Nếu một công ty chấp hành đúng quy định, họ sẽ được gắn một nhãn FLA lên sản phẩm của họ và người tiêu dùng sẽ phân biệt giữa các thương hiệu – sẽ mua sản phẩm nếu họ muốn ủng hộ điều kiện lao động trong ngành quần áo, và từ chối không mua những sản phẩm không có nhãn hiệu của FLA. Hơn 100 trường đại học đã tham gia vào liên minh và đòi các hiệu sách của họ – bán áo phông, sản phẩm may mặc – chỉ bán sản phẩm mang nhãn FLA. Hy vọng là sẽ có ngày các tiệm bán lẻ lớn sẽ làm theo.

Chương trình như trên sẽ không một sớm một chiều cải cách hết được các điều kiện lao động. Nhưng đó là một sự khởi đầu – đưa ra một hệ thống có quy tắc và thể lệ mới trong toàn bộ ngành dệt trên thế giới. Và nó được hình thành không phải do một chính phủ ấn định, mà bằng cách hình thành được một liên minh mà có tiềm năng khiến mỗi người tiêu dùng trở thành một nhà hoạt động nhân quyền và khiến các tổng công ty toàn cầu không còn chỗ nào để lẩn trốn nữa.

"Thật ngạc nhiên khi thấy trong quá khứ cách nhà hoạt động bị mê hoặc ra sao", Paul Gilding, cựu phụ trách tổ chức Hòa bình Xanh, hiện đang tư vấn cho nhiều công ty đa quốc gia về chủ đề phát triển bền vững, "Trước đây, bạn sẽ xuống đường, vận động dân

chúng trong cộng đồng, gây áp lực để chính quyền thay đổi luật pháp, rồi thì các công ty sẽ chống đối, sau đó hai bên cùng nhau thỏa hiệp và trong vòng năm năm, mọi sự sẽ thay đổi. Giờ đây chúng tôi không còn thời gian nhiều đến thế".

Những nhóm hoạt động tạo được thay đổi lớn ngày nay là những nhóm có khả năng khống chế được các lợi ích kinh tế của các công ty và người tiêu dùng, dùng khả năng đó để bảo tồn môi trường, cải thiện quyền của người lao động để tăng cường nhân quyền – thay vì đứng ra chống đối trực tiếp các công ty. Có nghĩa là hoạt động, hợp tác cùng các công ty và người tiêu dùng, cơ bản là chứng minh cho các công ty thấy rằng họ vừa có thể kiếm lợi vừa bảo tồn được môi sinh. Các nhà hoạt động sẽ cho họ hiểu rằng nếu họ không có những hành động bảo vệ môi sinh và quyền lợi của nhân công, thì các tổ chức hoạt động sẽ tổ chức một chiến dịch vận động, thông qua Internet, liên lạc với giới tiêu dùng ở khắp thế giới để tẩy chay hàng hóa và dịch vụ. Lợi nhuận kinh tế đang là đòn bẩy quyền lực lớn hiện nay. Nhưng đó không phải là đòn bẩy duy nhất. Luật pháp và quy tắc vẫn là yếu tố quan trọng. Chính phủ vẫn là quan trọng. Chính phủ vẫn cần phải thông qua luật lệ theo chiều hướng bảo vệ quyền lợi của toàn thể xã hội, chứ không phải chỉ của riêng một nhóm người tiêu dùng hay các nhà hoạt động. Nhưng thông thường cung cách tốt nhất để mọi người cùng tuân thủ luật lệ chính là sử dụng đòn bẩy, áp lực kinh tế – sự chuyển hóa của chính hệ thống toàn cầu hóa – theo hướng xây dựng hơn là phá hoại.

Trong những năm đầu của thập niên 90, WTO đã phản đối việc Hoa Kỳ cấm tiêu thụ loại cá ngừ bị đánh

bắt bằng lưới cũng bắt luôn cá heo. Họ nói sự cấm đoán đó là sự bế quan về thương mại. Quyết định của WTO rõ ràng đã khiến các nhà môi trường đau lòng. Một số các nhà hoạt động đã công kích WTO, đặc biệt trong các cuộc họp tại Seattle vào cuối 1999. Tuy nhiên một số khác quyết định liên hiệp lại và trở thành một những nhân tố tạo lập ra một giá trị mới – phương châm là dân đánh cá không nên giết cá heo chỉ vì để bắt cá ngừ với chi phí thấp. Kết quả là trong các tiệm tạp hóa của Hoa Kỳ, người ta chỉ thấy có bán loại cá ngừ hộp được dán nhãn "cá heo (đã) được bảo vệ". Làm thế nào mà họ đạt được kết quả đó, trong khi WTO chỉ trích Hoa Kỳ là bế quan thương mại? Vì những nhà hoạt động thông minh đã lách được sự tài phán của WTO và sáng lập ra một phương thức ứng xử mới. Họ vận động giới tiêu dùng và sử dụng Internet để gây áp lực, buộc các công ty đánh cá phải dùng loại lưới có thể bảo vệ được cá heo nếu không muốn mất khách hàng; nhờ đó, rất nhiều cá heo đã được bảo vệ. Tiêu chuẩn đánh cá bảo vệ cá heo tuy vậy vẫn chưa thật hoàn hảo; Một số ngư dân vẫn lách luật và một số công ty đã không tuân theo tiêu chuẩn đó. Nhưng sự xuất hiện một tiêu chuẩn mới như vậy quả là một cải thiện lớn, từ thời đánh cá vô tội vạ trước đó; đó là kết quả của việc các nhà hoạt động đã sáng lập một hệ tiêu chuẩn mới, sử dụng giải pháp liên kết mà không cần đến sự can thiệp thực sự của chính phủ. "Quyết định đặt tiêu chuẩn an toàn cho cá heo chính bắt nguồn từ công luận trong giới tiêu dùng", Michael Mullen, người phát ngôn thuộc công ty StarKist tuna nói với tôi, "Trong một tuần, chúng tôi đã nhận được khoảng một ngàn cú điện thoại và 300 email của người tiêu dùng về việc này".

(Trong chương 13 "Người Tháo dỡ", tôi sẽ nói chi tiết về phương thức vận động trên được những tổ chức

lớn như Bảo tồn Quốc tế áp dụng để cứu nhiều khu vực như các cánh rừng nhiệt đới ở Brazil hay các sông hồ lớn nhất thế giới.)

Hãy xem xét thêm một ví dụ của chiến lược nói trên áp dụng vào một lĩnh vực hoàn toàn khác – xóa đói giảm nghèo. Tôi xin giới thiệu một trang mạng mang địa chỉ *www.planetfinance.org*. Đó là đứa con tinh thần của Jacques Attalli, một giám đốc ngân hàng người Pháp, người đã nhận thức rằng toàn cầu hóa đã tiếp sức cho ông trở thành một nhà tạo lập ra những chiến lược mới trong cuộc chiến chống nghèo đói trên toàn cầu. PlaNet Finace hoạt động như sau: Hiện có khoảng 1,3 tỷ dân sống ở mức 1đô-la/ngày. Một điều mà chúng ta ai cũng biết đó là một trong những phương thức hữu hiệu nhất để xóa nghèo đói cho họ là cho vay những khoản vay nhỏ – từ 100 đến 1.000 đô-la. Khoản tiền đó thường vào tay phụ nữ và hầu như không cần đến tài sản thế chấp. Những người được vay dùng tiền đó để mua máy may, xe đạp để chuyển rau quả của họ ra chợ, trang thiết bị để mở một tiệm cắt tóc ở một vùng quê nghèo ở Bangladesh chẳng hạn. Bản thân những người đó có nghị lực để xóa nghèo, nhưng họ không có nguồn vốn cơ bản, và đó chính là lý do họ cần đến các khoản vay nhỏ. Những người cần vốn thường không được nối mạng và máy vi tính, nhưng các ngân hàng và những tổ chức viện trợ đang giúp đỡ họ thì có điện thoại và khả năng nối mạng. Công ty PlaNet Finance hiện cung cấp dịch vụ nối mạng cho 7.000 các nhóm trợ giúp tài chính nhỏ trên thế giới.

"Trước hết", ông Attali giải thích, "PlaNet nối mạng với thật nhiều các tiểu ngân hàng, để họ liên lạc và chia sẻ kinh nghiệm trên mạng. Sau đó, chúng tôi giúp các nhóm chưa lên mạng được cài đặt giống trường hợp

ở Benin. Tiếp theo, chúng tôi tổ chức một hệ thống đánh giá mức khả tín, tương tự như Moody's, đánh giá tiềm lực của các tiểu ngân hàng, dựa vào các tiêu chuẩn đạo đức làm việc, hiệu quả giúp đỡ người nghèo và khả năng tài chính của họ. Tiếp theo chúng tôi thành lập một trường đại học trên mạng để đào tạo kỹ năng cho họ và cũng trên mạng, chúng tôi mở một thị trường để những người khách hàng của các tiểu ngân hàng (người vay để sản xuất) có thể bán các sản phẩm của họ trên mạng. Và sau cùng chúng tôi tổ chức PlaNet Bank để hỗ trợ tín dụng cho các tiểu ngân hàng đó và sẽ thu hút các nhà hảo tâm đến trang mạng của chúng tôi để đóng góp tài chính cho các dự án mà các tiểu ngân hàng đang tài trợ, họ có thể giám sát xem tiền tài trợ được sử dụng ra sao".

Một khi PlaNet Bank có thể xếp hạng và kết nối các tiểu ngân hàng qua Internet, nó có thể giúp họ giảm thứ chi phí đáng kể nhất – chi phí theo dõi và xử lý các nguồn vốn cho vay nhỏ nhoi của họ. Hy vọng là một tiểu ngân hàng được trang bị một thiết bị thông tin, giống như của hãng chuyển phát nhanh Fedex sử dụng theo dõi các bưu kiện, có thể cùng một lúc theo dõi được hàng trăm những món cho vay và lãi suất từ chúng. Nếu chi phí hành chính và giao dịch giảm xuống thì những khoản vốn cho vay có thể được quy tụ và bán cho các đại ngân hàng trên thế giới. Các tiểu ngân hàng thường đặt mức lãi suất 4-5%/tháng với các khoản vay, để thanh toán các chi phí, đòi hỏi người vay hoàn vốn nhanh chóng để họ có thể quay vòng cho người khác. Thị trường như vậy với mức lãi như vậy sẽ hấp dẫn các ngân hàng lớn – một khi chi phí giao dịch được cắt bỏ. Và điều đó sẽ tạo nhiều thay đổi. Hiện nay nhu cầu để có được các khoản vay nhỏ thật là lớn, nhưng

tiền vốn lại chỉ tùy thuộc vào các nhà hảo tâm cá nhân và mức đóng góp của chính phủ. Thế nhưng hãy tưởng tượng với mức 20 tỷ đô-la tín dụng từ các ngân hàng lớn cung cấp, bạn có thể chu cấp tín dụng cho 100 triệu dân nghèo đang có mức sống 1 đô-la/ngày.

Đó là phương cách để bạn biến đổi thế giới – sử dụng toàn cầu hóa để đối phó với chính nó. Trở thành một nhà tạo lập, người không cần đợi đến khi có một chính phủ toàn cầu để chống nghèo đói, mà thay vào đó, sử dụng một hệ thống mới vận động những đại gia lạnh lẽo và vị kỷ, hoạt động trên thương trường tham gia làm từ thiện nhưng lại kiếm được lợi nhuận. Bằng cách biến các ngân hàng thành những nhân tố thích nghi với khái niệm mới như của PlaNet Finance và tạo cho họ những cơ hội kiếm tiền, bạn đã mở ra một loạt các cơ hội mới để xóa đói giảm nghèo.

"Có một câu ngạn ngữ cổ, "Nếu bạn tặng một người một con cá, bạn đã giúp họ một bữa ăn. Nhưng nếu bạn dạy cho người đó cách câu cá, bạn sẽ khiến người đó được được no ấm cả đời". Ông Attali nói. "Chúng tôi hiện có hàng triệu dân nghèo đã được dạy cho cách câu cá. Hiện nay họ chưa có cần câu. Nhưng thông qua PlaNet, chúng tôi sẽ trang bị cần câu cho rất nhiều người trong số họ".

Trong một thế giới được kết nối mạng và không còn rào cản, tương lai thuộc về những nhân tố tạo lập và thích nghi – họ là những công ty hay người tiêu dùng, cường quốc hay những cá nhân được trao quyền.

Chương 11

Mua Đài Loan, giữ lại Ý, bán Pháp

Trong khi việc nối mạng và học cách trở thành nhân tố tạo lập hay thích nghi là những biện pháp thiết yếu quyết định sức mạnh của đất nước hay của một công ty trong thời đại Internet, một số yếu tố khác cũng sẽ trở nên quan trọng – những yếu tố quyết định tầm ảnh hưởng của những nhà tạo lập hay thích nghi. Chương này được dành cho việc phân tích những yếu tố đó. Chúng là gì? Vì sao những đất nước hay những công ty có những yếu tố đó chính là nơi mà bạn cần đầu tư và lưu vốn, trong khi những công ty hay những đất nước không có những yếu tố đó lại là nơi bạn sẽ rút vốn ra. Tôi xin phân tích chúng trong danh sách tôi gọi *Chín thói quen của những quốc gia hiệu quả cao.*

Trong hệ thống Chiến tranh Lạnh, các nước trong cùng một khu vực địa lý thường đã phát triển theo cùng một nhịp. Các nước Tây Âu phát triển cùng một nhịp, châu Mỹ La tinh theo một nhịp khác, các con Hổ châu Á

theo một mức khác, Đông Âu khác và châu Phi có nhịp phát triển riêng. Những khác biệt lớn về phát triển thể hiện khi ta so sánh các khu vực khác nhau. Đông Á đã trưởng thành; Mỹ La tinh đi trước một bước; Trung Đông trì trệ, ngoại trừ những nơi có nguồn dầu lửa trời cho; và châu Phi tiếp tục suy sụp. Trong những năm 50, Ai Cập và Hàn Quốc khởi đầu với mức thu nhập bình quân đầu người ngang nhau, nhưng tới những năm 90 thì có một hố cách biệt khá lớn giữa hai nước này.

Điều chúng ta sẽ thấy trong hệ thống toàn cầu hóa chính là sự tiếp tục của những khuynh hướng nói trên, điều khác biệt hiện nay là ở chỗ phân liệt đang ngày càng tăng ở nhiều vùng và nhiều nước trong ngay cùng một khu vực – vì có những nước đã lựa chọn theo hướng thịnh vượng, kết nối mạng, trở thành nhân tố tạo lập và thích nghi, trong khi có những nước khác lại từ chối, không làm theo. Chẳng hạn bạn sẽ thấy một hố ngăn cách ở Trung Đông giữa Tunisia – trong những năm 90 đã tự mặc chiếc áo nịt nạm vàng, ký một hiệp định tự do mậu dịch với Liên hiệp châu Âu và thích nghi với nhiều thói quen của các nước hiệu quả cao – và một số láng giềng Ả rập của Tunisia, những nước đã không làm như vậy. Và bạn cũng sẽ thấy những "khu vực nóng" trong cùng một nước, như những vùng duyên hải của Trung Quốc xung quanh Thượng Hải, hay vùng Bangalore ở Ấn Độ nơi mà mức thu nhập và lối sống vượt xa những vùng lân cận – đến mức người ta có cảm giác chúng đã trở thành các quốc gia khác biệt. Những khoảng cách giữa các nước phát triển và khoảng cách giữa các vùng trong nội tại các nước đang phát triển có thể trở thành những nơi nhạy cảm về chính trị trong thế giới mới. Lớp người làm ăn thành đạt trong một nước hay một khu vực sẽ có tầm ảnh hưởng cao hơn so với tầm quan trọng về vị trí

địa lý hay chính trị của nước đó hay khu vực đó, dẫu cho chúng thuộc thế giới thứ nhất hay thế giới thứ ba.

Như đã nói tới trong chương trước, những đất nước và công ty làm ăn giỏi nhất thường bắt chước các thói quen của nhau. Vậy, sau khi đặt hai câu hỏi cơ bản khả năng nối mạng của đất nước hay của công ty của bạn ra sao; và đất nước hay công ty của bạn là nhân tố tạo lập hay thích nghi? – tôi đưa ra sau đây chín câu hỏi để đo sức mạnh kinh tế và tiềm năng của đất nước hay công ty của bạn.

Công ty hay đất nước của bạn phát triển nhanh đến mức nào?

Klaus Schwab thuộc Diễn đàn Kinh tế Thế giới ở Davos có lần nhận xét: "Chúng ta đang di chuyển từ một thế giới cá lớn nuốt cá bé, sang một thế giới những kẻ nhanh chân sẽ diệt những kẻ chậm chân." Ông ta hoàn toàn đúng. Bởi vì ba trào lưu dân chủ hóa, những rào cản đối với hầu hết các thương vụ giờ đâu đang nhanh chóng bị hạ thấp, và kết quả là tốc độ, cho phép những sản phẩm từ khâu sáng chế sang khâu sản xuất hàng loạt, đã được nâng lên trông thấy. Nếu vì những lý do xã hội, văn hóa hay chính trị, mà công ty hay đất nước của bạn không sẵn sàng cho phép những giải tỏa theo công thức của Shumpeter [phá cũ xây mới] để đón đầu các cơ hội trong các thị trường mới đang xuất hiện, thì nó sẽ tụt hậu. Không phải vô ích mà Bill Gates tuyên bố rằng ở hãng Microsoft: Trong bốn năm, tất cả các sản phẩm của Microsoft sẽ trở nên cổ lỗ. Câu hỏi duy nhất là ai sẽ khiến chúng trở thành cổ lỗ – bản thân Microsoft hay những đối thủ của nó. Nếu bản thân Microsoft tự

khiến chúng trở thành cổ lỗ thì công ty này sẽ thành đạt. Nếu một trong những đối thủ của Microsoft khiến cho sản phẩm của hãng trở thành cổ lỗ, thì Microsoft sẽ gặp tai họa. Bill Gates suýt nữa đã khiến Microsoft thành quá đát khi đưa ra kết luận rằng *Internet sẽ không phải là tương lai* của điện toán. May cho anh ta, anh ta đã tỉnh ngộ ra trước thời hạn bốn năm.

Không cần ai phải giải thích vấn đề tốc độ cho những quản đốc cao cấp của hãng điện toán Compaq – họ sống chết dựa vào tốc độ. Compaq khởi đầu bằng cách đi nhanh hơn IBM trong việc thải bỏ sự cũ kỹ một cách sáng tạo. Nó hầu như đã tiêu diệt IBM một cách sáng tạo. Chuyện rằng: vào năm 1985, Hãng Intel cho ra đời linh kiện vi xử lý 386, có tốc độ nhanh gấp đôi so với đời 286 trước đó. Toàn bộ chiến lược kinh doanh của Compaq là nhằm trở thành nhân tố đi đầu về ứng dụng kỹ thuật mới. Có nghĩa là cứ mỗi lần Intel chế tạo được một loại mạch vi xử lý mới nhanh hơn – không chỉ trong mức từ 286 lên 386, thậm chí một kiểu mới trong cùng thế hệ, tăng được 5 MHz – Compaq sẽ phải là hãng đầu tiên lắp ráp những linh kiện đó vào các máy vi tính, để bàn và xách tay, của họ để bán trước tiên trên thế giới.

Trong những năm 80, khi một máy tính cá nhân đời mới được tung ra, chúng sẽ được bán trước tiên ở Hoa Kỳ, vài tháng sau là châu Âu, rồi sau đó mới sang đến Ấn Độ rồi Trung Đông. Người ta đã thường giả định là những thị trường ở châu Âu và Á đã bị che chắn khỏi những phát kiến ở Mỹ. Compaq là hãng đầu tiên phát hiện rằng điều đó không đúng – rằng một sản phẩm mới cần phải được giới thiệu cùng một lúc ở mọi nơi trên thế giới. Và do đó nếu Intel cho ra đời một chip vi tính mới, dân chúng biết được khi đọc báo

hay qua Internet, thì ngay ngày hôm sau, họ sẽ mong được thấy chúng lắp đặt trong các máy tính xách tay hoặc để bàn, trong các cửa hàng nơi họ đến mua. "Vào ngày hôm đó, bạn phải có máy bày bán ngay trong đại lý của bạn", Enrico Pesatori, Phó chủ tịch Compaq phụ trách tiếp thị cho biết, "và nếu bạn chỉ để chậm mất hai tuần, bạn sẽ bị coi là chậm chạp, bị coi là để lỡ cơ hội thu khoản lợi nhuận từ hàng "độc", hàng xuất hiện trước tiên trên thị trường".

Chính vì thế Compaq đưa ra một hệ thống lắp đặt nhanh chóng các linh kiện vi mạch mới. Hãng này giữ một quan hệ thân mật với Intel chính vì thế các kỹ sư của hãng có thể phỏng theo mẫu kinh kiện mới của Intel để nhanh chóng sớm thiết kế các bộ phận của vỏ máy, khiến cho khi đi vào sản xuất họ tốn rất ít công sửa hay điều chỉnh chi tiết vỏ máy, sau đó chuyển thành phẩm mới đến người tiêu dùng nhanh hơn và sớm hơn các hãng khác. Compaq giữ được khả năng đi tiên phong cũng bằng cách duy trì kích cỡ vỏ máy theo một tiêu chuẩn chung, trong khi điều chỉnh liên tục nâng cấp tốc độ vi xử lý và các phần chương trình thích hợp cho chúng. Kết quả là Compaq liên tục giảm được giá thành bằng cách sử dụng thiết kế ít thay đổi (quy luật: sản phẩm càng tồn tại lâu trên thị trường thì linh kiện của nó càng rẻ đi) và chỉ lắp đặt bộ vi xử lý liên tục mới, nhanh nhất. Và do tốc độ xử lý là đầu tàu quyết định giá thị trường của máy tính, Compaq đã nhanh chóng tăng mức lợi nhuận – nhờ duy trì vỏ máy cũ và thành phần ngày càng rẻ về giá thành, tốc độ của bộ vi xử lý ngày càng tăng, và giá bán ngày càng tăng. Và hãng này liên tục tăng cường độ sản xuất. Lợi nhuận tăng khiến Compaq có khả năng hạ giá vì thế đã vào chiếm thị phần của IBM.

Ngược lại, IBM đã phát triển chậm chạp. Họ bao giờ cũng muốn giới thiệu kỹ thuật mới một cách đồng bộ, vỏ máy mới, linh kiện mới, tốc độ mới. Chính vì thế khi Intel đưa ra chip 386 và mời IBM lắp đặt, IBM đã không muốn lắp con chip đó vào vỏ máy lúc đó họ đang sản xuất – loại IBM AT, [AT viết tắt hai từ công nghệ tiên tiến], đang dựa vào chip cũ 286. IBM muốn chờ cho đến khi bán hết máy 286 rồi mới cài 386 vào vỏ mới – loại PS/2. Vì sao? Vì IBM là công ty lớn nhất, ghê gớm nhất, và vào thời Chiến tranh Lạnh, IBM có thừa thời gian để làm theo những gì họ muốn.

Thời đó, IBM, dưới sự lãnh đạo của John Akers, là một công ty kiêu ngạo, có cơ cấu giống cơ cấu của Liên Xô về nhiều mặt. Toàn bộ công ty được tổ chức hoạt động nhằm đạt mục tiêu doanh thu và lời lãi trong kế hoạch của chủ tịch công ty đề ra. Do đó về đối nội, toàn bộ công ty chú trọng không phải vào những đòi hỏi của thị trường – đòi hỏi kỹ thuật mới cần phải được lắp đặt áp dụng ngay – họ chú trọng vào ý muốn của Ban lãnh đạo IBM: đảm bảo doanh số và tốc độ tăng trưởng nhất định nào đó. Điều mà IBM không hiểu được lúc đó là những rào cản chống lại những doanh nghiệp mới vào cạnh tranh đang dần được xóa đi và chìa khóa đi đến thành công là khả năng duy trì lâu dài mẫu mã của sản phẩm – duy trì các thiết kế càng lâu dài càng tốt để cắt bớt chi phí thiết kế mới, nhưng chú trọng hơn vào những yếu tố mà dân chúng trông mong vào, đó là khả năng tăng tốc độ xử lý cho máy. Mặt khác, IBM bị mê hoặc bởi cung cách làm việc của chính họ. Thương vụ của IBM cho mãi tới những năm 70, là cho các công ty thuê các hệ thống máy tính chủ. Và nếu cứ hai năm một lần, hãng cho ra đời một hệ máy tính mới, thì họ có thể cài đặt toàn bộ linh kiện và

kỹ thuật mới và bán với giá cao hơn. Nhưng loại máy tính cá nhân dần đã trở thành những sản phẩm khác hẳn. Khách hàng mua máy cá nhân không muốn thích nghi với cả một hệ máy tính mới phải thay đổi hai năm một lần. Họ chỉ mong máy tính của họ chạy nhanh hơn. Nghe lời khách hàng, Compaq hiểu – và nhanh chóng hành động. IBM chỉ nghe theo chính bản thân họ, hành động chậm chạp – trở nên trì trệ.

"IBM lúc đó hoạt động trong một hình mẫu thương vụ cũ kỹ. Nó không hiểu là với mặt hàng mới là cả một thể thức mới được áp dụng", Eckhard Pfeiffer, Chủ tịch Compaq từ 1991 đến đầu 1999, cho biết, "khi Intel đưa ra chip 386 và nói với IBM, "hãy dùng nó đi" và IBM trả lời "không". Vậy Intel đến gặp Compaq và chúng tôi đã trả lời, "chúng tôi sẽ dùng". Chính vì thế chúng tôi làm ăn với Intel từ ngày đó".

Cuộc cạnh tranh đã kết thúc với việc Compaq đớp một miếng lớn từ thị phần của IBM. "Tôi cho rằng cách đây mươi mười lăm năm thì việc kết hợp chặt chẽ với Intel về vi xử lý không phải là đòi hỏi lớn cho lắm", Pfeiffer nói thêm. "Vì mọi người lúc đó không có cái cảm giác phải tiến cho nhanh. Họ nói, "Tốt thôi, tôi sẽ chờ một hay hai tháng. Có thể tôi sẽ kiếm thêm được chút lời lãi từ những sản phẩm cũ tôi đang bán". Ngày nay nếu có bộ vi xử lý mới nào ra đời thì chúng tôi ngay lập tức phải vắt chân lên cổ để chạy để nâng cấp sản phẩm".

Cuối những năm 80 đầu 90, Compaq có thể thiết kế sản phẩm của họ nhanh hơn các đối thủ, vì thế họ giới thiệu sản phẩm với khách hàng nhanh hơn, thu lợi nhuận nhanh hơn. Earl Mason, lúc đó phụ trách tài chính của Compaq, nói với tôi vào cuối năm 1998: "Nếu

anh có thể liên tục giảm thời gian tính từ lúc thanh toán một đô la cho một nhà phân phối với thời gian anh thu vào một đô-la từ một khách hàng, thì vòng quay tài sản sẽ tăng tốc đến một độ anh có thể huy động được một lượng lớn tiền mặt... Từ cuối 1985 cho tới quý một năm 1998, mức tăng tốc đó đã cho phép chúng tôi nâng lượng tiền mặt từ 900 triệu đô-la lên tới bẩy tỷ đô-la. Có khái niệm: nếu hoạt động nhanh thì anh sẽ làm lớn. Và nếu anh là người to xác nhưng làm ăn chậm chạp thì là anh thất bại".

Lạy thánh, đó chính là điều xảy ra cho hãng Compaq chưa đầy một năm sau khi tôi phỏng vấn Mason. Compaq tăng trưởng đến mức họ không hoạt động nhanh chóng nữa – bởi vì họ đã không bắt kịp với cuộc cách mạng tiếp theo. Do không hiểu được toàn bộ ý nghĩa của Internet, để khiến mô hình tiếp thị và sản xuất của họ thích ứng, Compaq đã đi tụt lại sau đối thủ chính của họ là hãng Dell. Dell đã đi đầu trong việc dùng hình thức bán hàng qua điện thoại để gắn khâu tiếp thị với sản xuất và biến mỗi máy tính cá nhân thành thiết bị đặt riêng theo ý khách hàng để mỗi khách hàng đều có thể tự điều chỉnh theo ý họ. Bằng cách bán trực tiếp cho khách hàng, tránh được khâu bán buôn trung gian và chi phí trung gian, Dell bao giờ cũng có thể tăng thêm công suất, tốc độ vận hành của máy so với khoản tiền khách hàng bỏ ra. Và khi Internet phát triển, Dell là hãng đầu tiên tiếp thụ và hội nhập Internet vào tất cả các khía cạnh kinh doanh của họ.

Internet giúp Dell kiểm kê hàng hóa nhanh hơn và hữu hiệu đến mức họ không cần phải lắp ráp máy mới khi chưa nhận được đơn đặt hàng từ khách. Các nhà cung cấp được liên hệ qua Internet. Khi nhận đơn đặt hàng, Dell sẽ nhanh chóng báo để bên cung ứng thu xếp linh

kiện. Dell có thể phối hợp để thu mua nguyên liệu từ khắp nơi trên thế giới vào các cơ sở sản xuất và họ chỉ cần dự trữ mức nguyên liệu đủ cho sáu ngày sản xuất. Làm như vậy Dell tiết kiệm được rất nhiều tiền và thêm khả năng cải tiến ứng dụng của máy cho khách một cách nhanh chóng và bớt chi phí hơn. Dell không chỉ đơn thuần sử dụng Internet, mà họ tận dụng, coi Internet là xương sống của sự liên lạc nội bộ, liên lạc giữa hãng và khách hàng và nhà cung cấp nguyên vật liệu – tốc độ hoạt động nhờ đó tăng lên nhanh chóng. Trong khi đó Compaq ngược lại đã gắn bó quá lâu với mô hình sản xuất truyền thống với những kho hàng và quan hệ trung gian và bán buôn, làm ngơ trước vai trò của Internet. Thế là Dell đã gây ra cho Compaq điều mà Compaq gây ra cho IBM trước kia.

Và mọi sự xảy ra thật là nhanh. Lúc đó tôi đang viết bản thảo đầu tiên của cuốn sách này. Tháng 8/1998, tôi đã xuống Houston để phỏng vấn lãnh đạo của Compaq. Trên tường của văn phòng giám đốc có tạp chí *Forbe* có bài trang bìa ca ngợi Compaq là công ty được quản lý giỏi nhất Hoa Kỳ trong năm 1997. Một tháng sau đó tôi đến một hội nghị ở Stanford và tình cờ gặp John Chambers của Cisco. Ông ta hỏi tôi đang làm gì, tôi trả lời tôi muốn dùng Compaq như điển hình của loại công ty phát triển nhanh trong một chương của cuốn sách tôi đang viết.

"Sai lầm lớn", Chambers nói. "Anh nên dùng Dell". Tôi giật mình. Nhưng muộn rồi. Tôi đã trót theo đuổi điển hình Compaq. Lúc đó tôi vừa mới phỏng vấn toàn bộ ban lãnh đạo của Compaq. Nhưng Chambers, công ty của ông là nhà sản xuất chiếc hộp đen gắn máy tính với Internet, là người biết được sự khác biệt giữa Dell và Compaq trước khi thị trường biết điều đó. Ông ta có

thể thấy Compaq đang tụt hậu và trong một thế giới phát triển nhanh thì người ta sẽ nhanh chóng nhìn ra khoảng cách của sự tụt hậu như vậy. Ấn bản đầu tiên của cuốn sách này được phát hành vào ngày 21 tháng 4 năm 1999. Một tuần trước khi sách được đem ra bán ở hiệu, thì những người điều hành cao cấp nhất của Compaq bao gồm Pfeiffer và Mason bị hội đồng quản trị của hãng sa thải khi mức lợi nhuận quý một của hãng năm đó được thông báo chỉ bằng phân nửa mức các nhà phân tích dự đoán.

Trường hợp hãng Compaq minh họa cho việc Internet đang làm hình thành một mức tốc độ mới, được biết với cái tên "tốc độ của Net". Không ai có thể cho bạn biết tốc độ đó nhanh ra sao, nhưng ai cũng có thể nói với bạn rằng một khi thâm nhập vào giới kinh doanh, thì Internet khiến cho các công ty phải tăng tốc trong tất cả các mặt – từ thiết kế sang sản xuất tới tiếp thị. "Lời khuyên của Thung lũng Silicon là bạn hãy giã từ cái gọi là kế hoạch năm năm... ũng như những kế hoạch trong năm", bài trên tờ *BusinessWeek* (1/11/1999), "và giã từ những dây chuyền sản xuất han rỉ. Một số công ty đã viết đi viết lại chiến lược hoạt động theo từng quý – nếu không thì hỏng to... tốc độ của Net khiến xuất hiện nhiều thay đổi về văn hóa doanh nghiệp. Những cơ cấu thứ bậc nay bị đập vỡ. Vòng quay ngân sách bị nắn ép cho nhỏ nhẹ bớt. Các quyết định nay thuộc chức năng của các nhân viên ở tuyến đầu. Đòi hỏi của khách hàng, chứ không phải của ban quản trị, đang là kim chỉ nam cho các dự án. Điều gì là động lực của những thay đổi đó? Chắc chắn kinh tế mạng là một trong những yếu tố. Khi chi phí giảm đi cho phép những "lính mới" vào tham gia kinh doanh trong ngành bán lẻ hay tài chính, cạnh tranh sẽ gia tăng khiến mọi người

phải liên tục chống đỡ. Nhưng một yếu tố lớn hơn là việc Net đẩy các công ty vào gần khách hàng hơn thông qua việc buôn bán và tiếp nhận góp ý trực tiếp và thường xuyên hơn. "Vạch chiến lược vốn được hiểu là dựa trên mô hình sản xuất rồi bán," John M. Jordan, Giám đốc nghiên cứu thương mại điện tử của hãng Ernst & Young cho biết. Giờ đây ông ta nói điều đó vứt đi. "Khách hàng ra lệnh, báo cho các công ty biết họ muốn gì, và các công ty phải đáp ứng, nếu không thì cứ việc giải tán. Đó là một lối tư duy mới về chiến lược".

Các quốc gia giờ đây cũng phải chịu những sự bảo ban tương tự. Khi đến một nước, một trong những câu hỏi đầu tiên của tôi sẽ là: Chính phủ và xã hội của bạn đánh giá, cải tiến, quyết định, thả nổi và thích nghi nhanh chóng đến mức nào? Có nghĩa là đất nước của bạn cải tổ cơ cấu kinh tế đến mức nào để khiến cho chính phủ phê duyệt nhanh hơn, giao dịch, sản xuất và đầu tư được nhanh hơn? Một công dân nước bạn mất bao nhiêu lâu để biến ý tưởng của anh ta từ trong nhà ra thành sản phẩm trên thị trường? Việc thu hút vốn để thực hiện một ý tưởng điên rồ được thực hiện nhanh chóng đến đâu? Mất bao lâu để bạn hình thành một sáng kiến? Và bạn giúp cho việc tiêu diệt các công ty làm ăn yếu kém, thông qua luật phá sản, nhanh đến mức nào?

Một số quốc gia và khu vực đạt được mức cấp vốn nhanh chóng vì chính phủ ở đó đã học được cách hoạt động nhanh chóng hơn. "Trước đây ở Scotland, chẳng thấy ai đứng ra thực sự sản xuất", Enrico Pesatori, Phó chủ tịch hãng Compaq phụ trách tiếp thị, nói, "giờ đây bạn không thể không đến đó. Vì sao? Vì họ đã xây dựng được một cơ sở hạ tầng. Nếu sang Scotland, bạn sẽ thấy

mọi thứ đã sẵn sàng – hệ thống luật lệ, môi trường thuế vụ, giao thông, viễn thông – sẵn sàng để bạn có thể xây dựng nhà xưởng sản xuất nhanh chóng theo ý muốn".

Một số quốc gia phát triển nhanh bởi vì dân chúng của họ – vì lý do văn hóa, lịch sử hay đơn thuần do huyết sắc tố đặc biệt– dân chúng nhanh nhẹn bẩm sinh, chính phủ chu cấp cho họ những nguồn tài lực thiết yếu rồi tránh sang một bên để họ tự phát triển – và họ đã phát triển thật là nhanh. Những vùng như Bắc nước Ý, Tel Aviv, Thượng Hải, Hàn Quốc, Beirut và Bangalore phát triển nhanh chóng và tự tách khỏi những vùng khác trong cùng đất nước và khu vực. Đó là những "vùng nóng" và trở thành đầu tàu phát triển mạnh mẽ của đất nước. Một khi lựa chọn một trong những "vùng nóng" đó, trang bị Internet cho nó và kết nối nó với các cộng đồng cùng chủng tộc rải rác trên thế giới – những nhóm người Hoa, Do Thái, Ý, Li Băng, Ấn Độ hay Hàn Quốc sống ở nước ngoài – bạn sẽ có được điều tôi gọi là "tập hợp các sắc tộc". Những tập hợp đó kết hợp tốc độ, sáng tạo, tài kinh doanh và mạng lưới quan hệ của họ, tất cả có thể sản sinh những nguồn tài sản cực lớn.

Trên thực tế, vùng Bắc nước Ý ngày nay là vùng giàu có nhất châu Âu. Reginald Bartholomew, cựu đại sứ Mỹ ở Ý giải thích: "Giả sử bạn sang thăm Pháp, Đức và Ý và hỏi dân ở đó, "Tôi muốn mua một ít pho mát màu tím". Điều gì sẽ xảy ra? Người Pháp nói với bạn, "Thưa ông, pho mát không bao giờ có màu tím". Người Đức nói, "Pho mát màu tím không nằm trong catalogue năm nay". Nhưng người Ý sẽ trả lời... Người Ý sẽ hỏi bạn, "Màu tím, OK, tông màu tím chính xác loại gì? Thưa ông?'"

Nếu Bắc Ý là một loại cổ phần, thì tôi sẽ mua để đó.

Có phải đất nước hay công ty của bạn đang gặt hái kiến thức?

Chúng ta đã rời khỏi một thế giới trong đó chìa khóa đến với thịnh vượng là cung cách bạn chiếm hữu, gìn giữ và bóc lột các vùng đất, sang một thế giới mà chìa khóa đến với kho báu là việc đất nước hay công ty quy tụ, chia sẻ và gặt hái kiến thức. Cựu Chủ tịch Ngân hàng Citibank Walter Wriston viết trong một tiểu luận đăng trên tạp chí *Foreign Affairs* (9/1997): "Theo đuổi sự thịnh vượng nay đồng nghĩa với sự truy tìm thông tin và ứng dụng thông tin vào các phương tiện sản xuất. Luật lệ, tập quán, kỹ năng và tài năng cần thiết để tìm kiếm, thu thập, sản xuất, bảo tồn và khai thác thông tin hiện đang là những tài sản quan trọng nhất của nhân loại. Cuộc cạnh tranh để tìm cho ra loại thông tin tốt nhất đã thay thế cho cuộc cạnh tranh để chiếm được những cánh đồng hay mỏ than giàu có nhất. Thật ra tham vọng thôn tính lãnh thổ nay đã nguội đi, và các cường quốc đã rút khỏi nhiều lãnh thổ mà trước đây họ chiếm đóng... Trong quá khứ, khi những phương thức tạo của cải thay đổi, thì những cơ chế cũ bị mất ảnh hưởng, cơ chế mới xuất hiện, và tất cả các phương diện của xã hội phải chịu ảnh hưởng. Trong cuộc cách mạng hiện nay, một quá trình tương tự đang hình thành, và chúng ta có thể mặc nhiên công nhận rằng trong vài thập niên tới sự cuốn hút và quản lý vốn tri thức sẽ quyết định việc những định chế hay quốc gia nào sẽ tồn tại hay diệt vong".

"Đất nước của bạn được kết nối đến mức nào?" là một thước đo quy mô và mức độ mạng lưới quan hệ của đất nước. "*Có phải đất nước của bạn đang gặt hái kiến*

thức?" có mục đích đo xem một đất nước và các công ty ở đó sử dụng những mạng lưới thông tin hữu hiệu như thế nào. Kết nối là cần thiết nhưng chưa đầy đủ. Một đất nước cần phải quy tụ thích đáng và sử dụng kiến thức một cách hữu hiệu. Hơn bao giờ hết, nó cần được kết nối và đào tạo kiến thức.

Chính vì thế tôi muốn nhìn cả vào hai thứ biểu đồ mỗi khi đến một quốc gia. Một biểu đồ do hãng máy tính Hewlett-Packard đưa ra cho thấy quốc gia nào trên thế giới được nối mạng nhiều nhất. Biểu đồ thứ hai do OECD hàng năm đưa ra cho thấy nước nào trong số 29 thành viên phát triển cao nhất trên thế giới có số phần trăm học sinh tốt nghiệp trung học cao nhất và sử dụng phần lớn nhất trong thu nhập quốc gia vào việc trả lương cho các thầy cô giáo. Nếu bạn nhìn vào những quốc gia đứng đầu bản – tiêu chuẩn megabit/đầu người và tốt nghiệp phổ thông/theo đầu người – thì có thể kết luận được nước nào phát triển đúng hướng và nước nào không. Chẳng hạn không phải ngẫu nhiên mà Phần Lan, hiện tại hưởng thu nhập theo đầu người cao nhất thế giới đứng đầu trong cả hai danh sách.

Tiêu chuẩn trên cũng được áp dụng vào các công ty. Tập đoàn điện tử khổng lồ của Đức là Siemens được kết nối mạng toàn diện và có danh tiếng là hãng sử dụng và khai thác hữu hiệu nguồn tài năng của họ. Có lần tôi nghe thấy một nhà tư vấn cho hãng Siemens nhận xét: "Nếu Siemens hiểu biết được mức độ tri thức của họ đến đâu thì họ sẽ là một công ty giàu có". Tương tự với các quốc gia: "Nếu Pháp hiểu được dân của họ thông minh mức nào... Nếu Trung Quốc nhận thức được những tri thức họ có..." Các công ty và đất nước học được cách khai thác mạng điện toán cho hữu hiệu thì họ sẽ ăn nên

làm ra. Ở hãng General Electric khái niệm chia sẻ sáng kiến đã được khắc sâu vào cung cách làm việc và đó là cơ sở để tăng lương và thưởng – các quản đốc phải có khả năng phát huy sáng kiến, chia sẻ với đồng nghiệp và tạo nên giá trị gia tăng cho sản phẩm của họ.

Bạn có thể hiểu tốt hơn được nguyên tắc chia sẻ tri thức nếu đem đặt nó vào hoàn cảnh một công ty mà thông thường không liên quan nhiều đến lĩnh vực thông tin – chẳng hạn hãng dầu mỏ Chevron. Tôi sang Kuwait hồi năm 1997, trò chuyện với H. F. Iskander, Tổng giám đốc chi nhánh Chevron tại nước này, và là một trong những nhà kinh doanh dầu mỏ sắc sảo nhất vùng Vịnh. Câu chuyện của chúng tôi xoay quanh chủ đề làm thế nào để Chevron quay lại Kuwait để khai thác. Khi nói về những điểm mạnh của Chevron để hấp dẫn Kuwait, Iskander tình cờ nhận xét rằng, "Chevron không phải là một hãng dầu khí, mà là một hãng học hỏi."

"Ông nói 'học hỏi' là nghĩa làm sao?" Tôi hỏi. Hãng dầu khí thì phải khoan dầu khí. Họ là những người đội mũ bảo hiểm cứng, mặt mũi chân tay lấm dầu bê bết. Duyên cớ gì mà dính đến "học hỏi"?

Iskander giải thích: Trong những năm 70 hầu hết các quốc gia dầu mỏ ở Trung Đông đã đuổi các công ty dầu khí đa quốc gia ra khỏi vùng này để họ tự đứng ra sản xuất. Một phần đó là một quyết định kinh tế, một phần mang tính chính trị phản ánh tinh thần độc lập của các quốc gia thời hậu thuộc địa trong Chiến tranh Lạnh. Nhưng sau 20 năm, các quốc gia xuất khẩu dầu lửa hiện đang xem xét lại những điều họ đã làm và tìm cách mời các công ty đa quốc gia quay trở lại. Một phần vì dự trữ dầu lửa đang giảm, họ phải tìm đến những trữ lượng dầu lửa ở sâu hơn, khó tìm hơn, thăm dò dầu khí trở nên

khó khăn và đòi hỏi nhiều vốn liếng hơn và nhiều kiến thức hơn.

"Chevron đang khoan thăm dò ở nhiều nơi trên thế giới," Iskander giải thích, "không có khó khăn nào mà chúng tôi chưa gặp phải và chưa giải quyết xong. Không có loại đá nào mà chúng tôi chưa khoan. Chúng tôi tập hợp tri thức tại các đại bản doanh, phân tích, xếp loại và điều đó giúp chúng tôi giải quyết những vấn đề thuộc về công nghệ khoan thăm dò ở bất cứ nơi nào. Trong một nước đang phát triển có thể có một công ty dầu khí của nhà nước đã và đang bơm dầu 20 năm qua. Nhưng chúng tôi nói với họ rằng, quý vị có 20 năm kinh nghiệm nhưng không có sự hiểu biết đa dạng. Kinh nghiệm của quý vị đơn thuần có bề dày một năm, ở một nơi và nhân với 20 lần. Đối với Chevron, một công ty từng đương đầu với nhiều tầng kinh nghiệm và đã tích lũy và phát huy được nhiều tầng sáng kiến và giải pháp. Họ phải tự tìm ra giải pháp nếu không sẽ không tồn tại. Những tri thức đó được tập trung trong kho tàng thông tin của Chevron. Chìa khóa làm ăn của chúng tôi là tận dụng kho tàng đó và đưa ra các giải pháp từng được tìm thấy ở Nigeria chẳng hạn, đem ứng dụng cho Trung Quốc hay Kuwait. Ngày trước nhiều khi phải mất hai năm chúng tôi mới tìm được một chuyên viên trong công ty, người nhận ra là giải pháp ở Nigeria có thể giúp cho Trung Quốc. Giờ đây với email và sự toàn cầu hóa nguồn nhân lực của công ty, nhân viên của chúng tôi có thể di chuyển thường xuyên hơn đến các dự án và việc kiếm các giải pháp từ kho thông tin của hãng nhanh chóng hơn nhiều."

Chính vì thế các công ty ngày nay lo bảo vệ kho tàng tri thức của họ cũng giống như các vị lãnh chúa ngày xưa dựng tường và hào cùng hồ nước để phòng vệ thành quách của họ. Tôi đã đến trụ sở của hãng Sun

Microsystems ở bên ngoài Palo Alto. Trước khi vào phỏng vấn một lãnh đạo của hãng, nhân viên tiếp tân chìa cho tôi một tờ cam kết pháp lý để tôi ký vào, mang tên "Thỏa thuận không tiết lộ các bí mật." Trên đầu trang có hai mục để tôi khai: "Tham quan bảo mật" hay "Tham quan bình thường." Trong số những điều tôi phải cam kết trong nội dung của bản khai trước khi bước vào văn phòng bên trong của hãng là điều khoản: "Người khai chấp nhận sẽ không tiết lộ những thông tin về thương mại cho bên thứ ba. Người khai chấp nhận sẽ sử dụng những thông tin thương mại vào mục đích được hãng Sun cho phép và thông tin đó chỉ dành riêng cho người khai". Ngày nay bạn có thể bước vào trụ sở của CIA mà không cần nhiều giấy má đến thế.

Chính vì thế nhiều công ty lớn nhỏ ngày nay đã bổ nhiệm thêm một chức vụ – CIO – giám đốc phụ trách thông tin. Các công ty ngày nay đã hiểu rằng nếu tận dụng hữu hiệu tri thức và thông tin ở mỗi khâu sản xuất và hoạt động, thì họ sẽ tăng lợi nhuận và hiệu quả công việc cao hơn. Đến bao giờ thì mỗi đất nước có được một "bộ trưởng thông tin", người có nhiệm vụ không phải là công bố với nước ngoài về những gì xảy ra trong nước như thời Chiến tranh Lạnh, mà để làm cho đất nước biết rõ về nguồn tri thức họ có và đảm bảo gặt hái thành quả của nguồn tri thức đó một cách hữu hiệu nhất.

T.J. Rodgers, người sáng lập ra hãng Cypress Semiconductor nói: "Sự phân biệt giữa kẻ thắng và người thua trong thời đại thông tin được quyết định bởi bộ não. Chỉ cần hai phần trăm dân số Hoa Kỳ có thể nuôi sống được toàn bộ đất nước, năm phần trăm để sản xuất những gì dân Hoa Kỳ sử dụng. Tất cả những phần còn lại thuộc lĩnh vực dịch vụ và thông tin, trong đó nhân loại và trí óc là những nhân tố then chốt."

Trọng lượng của đất nước hay công ty của bạn là bao nhiêu?

Chúng ta đang di chuyển từ một thế giới những kẻ nặng nề ăn thịt những kẻ nhỏ bé, sang một thế giới có khuynh hướng ngược lại – những kẻ nhẹ nhàng lanh lợi bắt nạt những kẻ to xác nặng nề. Khi sang một đất nước, một trong những điều đầu tiên tôi tìm hiểu: đó là đất nước này nặng bao nhiêu – hay một công ten nơ hàng xuất khẩu trung bình nặng bao nhiêu?

Alan Greespan là người dạy tôi về ý nghĩa câu hỏi này. Nó liên quan tới thuật ngữ "hiệu ứng thay thế," trong đó ý tưởng, tri thức và công nghệ thông tin đang dần thay thế những cỗ máy nặng nề, giúp cho việc tạo dựng giá trị kinh tế. Càng có thêm công nghệ thông tin và kiến thức áp dụng vào việc thiết kế sản phẩm, bản vi mạch thu nhỏ chẳng hạn thì sản phẩm càng trở nên nhẹ hơn, năng suất cao hơn, bán chạy hơn và công ty hay đất nước của bạn sẽ kiếm nhiều tiền hơn. Thay thế thiết bị transistor bằng kỹ thuật ống chân không, chúng ta đã giảm kích thước của chiếc radio. Những đường cáp quang bằng nửa sợi tóc đã thay thế loại cáp đồng nặng nề. Máy ghi âm kỹ thuật số hiện cho phép ghi âm chất lượng cao, không cần băng, mà chỉ dùng bộ vi xử lý và kỹ thuật số. Chiếc máy tính tiền cổ lỗ của bố bạn dùng khi xưa nay đã được thay thế bằng máy tính nhỏ bằng bàn tay. Những tiến bộ trong kiến trúc và cơ khí, cùng việc xuất hiện những vật liệu nhẹ hơn và bền hơn trong xây dựng, cho phép chúng ta giữ được không gian làm việc không đổi trong những tòa nhà được xây dựng với ít bê tông, kính và sắt thép hơn. Người thư ký phục phịch ngồi sau chiếc bàn nặng nề cổ kính nay được thay thế bởi một thiết bị trả lời điện thoại tự động nhỏ xíu, gắn vào điện thoại của bạn. Nhẹ tựa lông hồng.

Do đó, một thước đo về sức mạnh, độ bền và lực của một đất nước giờ đây thể hiện ở chỗ: tổng sản phẩm quốc nội GDP của đất nước nhẹ đến mức nào. Tính theo mỗi đô-la Mỹ thì GDP trong một đô-la giờ đây nhẹ hơn trước kia nhiều. Greensapan giải thích rằng hồi giữa thế kỷ 20, "biểu tượng của kinh tế Mỹ" được tính bằng các sản phẩm nặng nề như sắt thép, xe hơi và máy công nghiệp – những mặt hàng đòi hỏi chi phí sản xuất cao, dồi dào nguyên liệu thô và cần nhiều nhân công để điều khiển và sửa chữa. Khái niệm "trọng lượng tỷ lệ thuận với giá trị" đã ăn sâu bén rễ đến mức: tương truyền, khi máy vi tính Apple II, loại máy cá nhân đầu tiên, ra đời vào năm 1977, một số nhân viên của hãng Apple Computer đã nghĩ tới việc gắn thêm vài thứ đồ khiến cho nó nặng nề hơn, vì họ e nếu để máy không thì nhẹ quá và người tiêu dùng sẽ nghi ngờ. Từ ngày đó, như Greensapn chỉ ra, khuynh hướng GDP mới xuất hiện, đó là "kích thước nhỏ hơn, ít mang giá trị trọng lượng hay hữu hình hơn." Ngày nay một đất nước xuất khẩu những nguyên liệu thô – hàng hóa, quặng, dầu thô – sẽ có trọng lượng lớn. Trong khi một đất nước chuyên trách về công nghệ thông tin và dịch vụ sẽ có trọng lượng thấp hơn nhiều và nhiều khả năng cung cấp mức sống cao hơn cho dân chúng trong nước.

Điều tương tự cũng xảy ra trong các công ty. Hãng Dupont nay đang đòi hỏi mỗi một phòng ban của hãng phải đưa ra một báo cáo hàng năm gọi là "Giá trị của cổ đông tính trên mỗi bảng Anh". Dupont tiếp tục đảm bảo là mỗi năm, mỗi sản phẩm mới của hãng phải được tăng giá trị, tăng lợi nhuận nhưng giảm được lượng nguyên liệu sử dụng.

Hồi năm 1983 khi bắt đầu phát hành cổ phiếu, trong hồ sơ cho khách hàng, hãng máy tính Compaq khoe:

"Máy tính xách tay Compaq... là loại máy 16-bit, lắp ráp đồng bộ rộng 20 inch, cao 8,5 inch và dày 16 inch. Nặng trung bình 28 pound, có thể được chuyên chở từ sở về nhà và mang đi công tác.

Loại "máy tính xách tay" 28 pound được mọi người trong hãng gọi là "kéo lê được" vì đó là phương cách duy nhất để di chuyển máy. Giá bán lẻ trung bình là 2.995 đô-la. Năm 1999, máy xách tay đời mới Compaq Armada 3500 nặng 4.4 pound với bộ nhớ tăng 500 lần. Giá bán từ 3.299 đến 4.399 đô-la, tùy cấu hình. Vì năm 1983 Compaq có biên lợi nhuận là 27,6%; mức này hầu như không đổi vào năm 1997 là 27,5 % nên hãng này hiện có lời nhiều hơn bằng cách học làm thế nào để tăng cường thêm chất xám cho máy tính, trong khi giảm trọng lượng của máy xuống 7 lần. Compaq đã giàu lên (ít nhất là trong một thời gian) do làm ăn thông minh hơn để có sản phẩm nhẹ hơn.

Liệu đất nước hay công ty của bạn có dám mở cửa ra bên ngoài?

Chúng ta đang tiến từ một thế giới mà những kẻ sống kín đáo nghĩ rằng họ có thể tồn tại tốt hơn, sang một thế giới nơi những người cởi mở sẽ thành đạt nhanh hơn nhiều. Hãy lại nhìn vào thế giới của máy tính. Những hãng sản xuất máy tính cố sức cạnh tranh bằng cách giữ rịt lấy những tiêu chuẩn riêng do họ độc quyền đang tồn tại một cách chật vật, trong khi những hãng khác cạnh tranh trên cơ sở sử dụng các hệ tiêu chuẩn chung và cởi mở – đi đầu là IBM với sự giúp đỡ của Intel – đã lên ngôi nhanh chóng. Những cái gọi là "phiên bản IBM PC" – ví dụ Compaq, Dell, Gateway,

HP, Micron, Acer – sử dụng tiêu chuẩn của IBM rồi tiến tới tiêu diệt IBM và tiêu diệt lẫn nhau. Họ lắp ráp các loại máy với tiêu chuẩn chung, cởi mở, rẻ hơn và được trợ giúp bằng các công nghệ thông dụng hơn. Các công ty máy tính như Data General, Commondore, Wang, Prime và Apple, tất cả đều muốn giữ riêng tiêu chuẩn kỹ thuật độc đáo của họ. Như Nicholas Negroponte viết trong cuốn sách *Being Digital*, họ nghĩ rằng nếu sáng tạo được một hệ thống vừa dễ dùng vừa độc đáo thì họ sẽ giữ được độc quyền để thống trị, tránh được cạnh tranh. Trong số đó chỉ có một hãng, Apple, là còn làm ăn được, chỉ vì hãng này đã tổ chức được một mạng lưới những người sử dụng hết sức trung thành. Họ đã không đứng ra thu hút đại đa số người dùng.

"Trong một thị trường mở, chúng ta cạnh tranh với sức tưởng tượng của chính chúng ta, mà không dùng đến ổ khóa và chìa khóa," Negroponte nhận xét. "Kết quả cho thấy không những xuất hiện một loạt các công ty làm ăn thành công, mà cũng xuất hiện một loạt những sự lựa chọn mới giành cho giới tiêu dùng và cả một khu vực thương mại mới có khả năng cải tổ và tăng trưởng nhanh chóng."

Chiến lược đó là chìa khóa để cho Compaq trở thành một hãng thích nghi một cách hiệu quả với kỹ thuật của IBM đồng thời là một hãng sáng tạo riêng. Earl Mason giải thích: "Chiến lược của Compaq muốn đi đầu trên thế giới máy tính, sử dụng các tiêu chuẩn đại chúng, vì càng có thêm các nhà lập trình và sáng tạo phần mềm thích hợp với linh kiện cứng của chúng tôi thì hãng sẽ càng gia tăng được việc bán sản phẩm, bán dịch vụ và cung cấp giải pháp đồng bộ. Luận thuyết cũ cho rằng nếu tôi sở hữu hệ điều hành của riêng tôi, nếu tôi có những người

chỉ chuyên bán phần mềm cho hệ điều hành của riêng tôi, có nghĩa là tôi sẽ kiểm soát toàn bộ các công đoạn. Tôi sẽ trở nên độc lập, không bị lệ thuộc tương tác và sở hữu những thứ mà người khác không có. Luận thuyết đó không thành công, vì những nhà viết phần mềm bao giờ cũng muốn cung ứng cho lượng càng đông những người tiêu dùng, vì thế, là một cơ sở sản xuất phần cứng máy tính, nếu thích nghi với những tiêu chuẩn chung, phổ biến, thì bạn sẽ càng bán được cho nhiều thêm trong giới tiêu dùng. Ban đầu, hãng Apple không muốn chia sẻ những tiêu chuẩn riêng của họ. Vậy là những người thiết kế phần mềm nói: "Này, làm thế không hay. Nếu chỉ phục vụ riêng Apple, tôi chỉ viết được từng bấy nhiêu phần mềm và chỉ bán được bấy nhiêu thôi, và tôi sẽ bị lệ thuộc vào Apple về doanh số. Nhưng nếu tôi hợp tác cùng các công ty sử dụng hệ tiêu chuẩn đại chúng thì tôi sẽ thành đối tác của rất nhiều công ty, như Compaq, IBM và Dell và làm như thế doanh số bán của tôi sẽ cao hơn."

Nếu bạn quy tụ được các phương tiện sản xuất đúng đắn – học được cách thích nghi nhanh hơn, sáng tạo nhiều hơn, học cách giao thiệp rộng rãi với khách hàng, tận dụng kiến thức, học cách kiểm soát chi phí sản xuất tốt hơn và duy trì sản xuất đều đặn đúng hạn – thì bao giờ bạn cũng có thể cạnh tranh với bất cứ ai và dùng bất cứ tiêu chuẩn nào. Quả thực mảng kiến thức duy nhất mà bạn cần giữ bí mật đó là những mánh khóe bạn có được để trở thành những nhà tạo lập hay thích nghi nhanh hơn người khác. "Có những điều chúng tôi không chia sẻ với người khác," Mason giải thích, "Lý do mà chúng tôi không muốn anh quan sát một số khía cạnh trong dây chuyền sản xuất là bởi vì những thứ đó cấu thành bí quyết kinh doanh và nếu anh là một đối thủ

nhìn thấy và thu thập được những bí quyết đó thì anh sẽ rất dễ dàng bắt chước."

Một lý do khiến cho Internet phát triển quá nhanh là do hệ thống này sử dụng hệ tiêu chuẩn chung. Những giải pháp tốt nhất ra đời và được tiếp thụ rất nhanh, và cuộc chiến cạnh tranh kết thúc cũng rất nhanh. Hiện chưa có kẻ nào thua hẳn. Hiện các công ty có rất ít thời gian dành cho việc bảo vệ bản quyền; họ dùng phần lớn thời gian vào việc tiếp thụ các giải pháp và công nghệ mới.

Robert Shapiro, Chủ tịch hãng Monsanto nói thông thường có một số lĩnh vực cần được giữ bí mật. Nhưng cái nền văn hóa xung quanh điều bí mật đó sẽ là nền văn hóa chậm chạp, chỉ thích hợp đối với thời xưa. Là một công ty, rốt cuộc rồi bạn cũng sẽ phải đánh giá cao những điều bạn hiểu biết và hạ thấp những gì quá hiển nhiên. Shapiro nói: "Tôi rất muốn nói: Tôi sẽ nói với bạn tất cả những gì tôi hiểu về kiểu hoạt động của hệ thống này, nhưng bạn vẫn tiếp tục động não để phát triển nó. Bởi vì sự thật là bạn không thể dựa lâu vào sự độc quyền thông tin. Rốt cuộc những gì có ý nghĩa nhất chính là những yếu tố làm cho bạn cạnh tranh hữu hiệu trong cuộc đua mở rộng. Cung cách quản lý và trao đổi thông tin và cung cách thu thập kiến thức – đó là những lợi thế để bạn phát triển bền vững."

Đối với các quốc gia cũng vậy. "Tất cả những gì tôi có thể nói," Mason cho biết, "một khi cởi mở thì khả năng bạn trở thành nạn nhân của những điều chính bạn ngộ nhận sẽ ít hơn nếu so sánh với trường hợp khi bạn chỉ khư khư một mình đóng cửa. Hãy xem ngành ngân hàng của Nhật Bản. Vì sao trên lý thuyết nó đã bị phá sản? Bởi vì nó kín như bưng. Nó đã trở thành nạn nhân của những điều nó tưởng chỉ có nó mới biết."

Quả thực là có một tương quan trực tiếp giữa sự cởi mở của một nền kinh tế một nước với mức sống của dân chúng ở đó. Một nghiên cứu của Jeffrey Sachs và Viện Phát triển Quốc tế của Đại học Harvard kết luận rằng sự cởi mở quyết định tăng trưởng nhanh chóng. Các nền kinh tế mở, Sachs nhận định, "tăng 1,2 phần trăm mỗi năm nhanh hơn tốc độ các nền kinh tế đóng cửa, vì càng mở cửa, bạn càng hội nhập được vào mạng lưới các sáng kiến và ý tưởng, thị trường mới, công nghệ và những sáng tạo trong quản lý."

Khi tôi đến tỉnh Cát Lâm ở miền Bắc Trung Quốc giám sát một cuộc bầu cử cấp địa phương, một trong những bản làng chúng tôi đến là Kai An, nơi chúng tôi gặp nhiều dân làng tại nhà riêng của họ. Hầu hết các ngôi nhà thường có ba phần. Phần đầu là một buồng, tường gạch đóng từ bùn, nơi có ảnh Mao Trạch Đông. Phần hai là một căn nhà gạch đỏ nơi có ảnh Đặng Tiểu Bình, và phần thứ ba của ngôi nhà, bao giờ cũng mới nhất, gạch trắng trang nhã, đá ốp cổng – đó là căn được xây trong thời Giang Trạch Dân. Bạn có thể chứng kiến Trung Quốc phát triển ra sao theo con đường mở cửa trong cái cách nhà cửa của dân địa phương được nâng cấp như thế đó.

Trong tương lai, lợi thế của việc duy trì mở cửa kinh tế sẽ tăng gấp nhiều lần vì trong toàn cầu hóa, kiến thức là chìa khóa dẫn tới tăng trưởng kinh tế và nếu bằng cách nào đó bạn cứ đóng cửa đất nước của bạn, không tiếp xúc với những bộ óc thông minh, những công nghệ mới, thì đất nước của bạn sẽ tụt hậu nhanh hơn nữa. Chính vì thế những xã hội phóng khoáng, bao dung, sáng tạo và đa dạng sẽ thoải mái tồn tại trong toàn cầu hóa trong khi những xã hội hay những công ty đóng kín, cứng nhắc, vị kỷ và níu bám truyền thống rồi sẽ khốn đốn.

AnnaLee Saxenian, chuyên gia về đô thị thuộc Đại học Berkeley đã thực hiện một nghiên cứu rất hay, tựa đề "Lợi thế theo vùng," giải thích vì sao Thung lũng Silicon thật đặc biệt khi so với các vùng công nghiệp cao khác. Silicon độc đáo, chị nói, là do những lằn ranh giữa các hãng công nghệ cao, giữa họ với các nguồn vốn, các ngân hàng, các cơ sở nghiên cứu bậc đại học và chính phủ địa phương – đang được xóa nhòa. Saxenian chỉ ra rằng Thung lũng Silicon thuộc East Coast, Xa lộ 128 ở Boston bao giờ cũng đi chậm hơn so với Thung lũng Silicon thực sự, vì ở xa lộ 128 Boston, các công ty, cộng đồng và chính phủ duy trì chính sách đóng cửa, giữ bí mật và tránh mạo hiểm.

Một số quốc gia nhỏ đang tiến tới việc tận dụng lợi thế của sự cởi mở. Tờ *Washington Post* (số ngày 17/10/1997) cho biết trong khi di trú trở thành một chủ đề tranh cãi giữa hai phái bảo thủ và cấp tiến trong xã hội Mỹ, "thì một số quốc gia đã áp dụng một vài kiến thức trích dẫn từ kinh nghiệm di cư của chính nước Mỹ." Đại sứ Singapore tại Washington Heng-Chee Chan đã giới thiệu một sáng kiến nhằm thu hút dân di cư vào nước này, thúc giục họ "Tây kinh" – hãy đi về miền Tây, "đi mãi về miền Tây, cho đến khi đến được châu Á." Vị Đại sứ này được trích dẫn: "Chúng tôi nhận thấy cần thêm nhiều tài năng mới để cống hiến cho viễn cảnh xây dựng Singapore thành một thành phố thông thái, một thành phố của tương lai châu Á." Quan niệm tìm kiếm dân di cư, bà Đại sứ cho biết, bắt nguồn từ một khảo sát về những xã hội phát triển nhanh như Hoa Kỳ và Anh, họ phát triển nhanh do duy trì được sự cởi mở và đa dạng.

"Chúng tôi khám phá ra rằng những xã hội mở thường đảm bảo được sự sáng tạo và tiến bộ," bà Đại sứ nói. Vì

thế Singapore đã tìm tới một "sự trao đổi" trên các lĩnh vực công nghệ thông tin, cơ khí, dược, nghiên cứu và phát triển, đồng thời khu vực ngân hàng. Bà nói: "Bạn sẽ tiếp tục thấy tiến bộ diễn ra tại những xã hội đa dạng, chính vì thế Singapore hoàn toàn tự tin trong cách tuyển lựa tài năng cho đất nước." Chương trình tuyển dụng lao động của Singapore mang tên "Liên lạc với Singapore," đã thu hút nhiều tài năng từ châu Âu và Australia. Đại sứ Singapore cho biết mức lương cho họ cao và có thể so sánh với lương trả cho các chuyên viên ở Thung lũng Silicon và "Ở Singapore cũng có món bánh bagel vùng Brooklyn."

Nhưng Singapore vẫn chưa xây dựng được một sự cởi mở về tri thức để có thể nướng món bánh Bagel của chính họ – chưa nói đến chuyện xây dựng được một phần mềm độc đáo hoặc những công nghệ dựa trên nền móng Internet. Thủ tướng Goh Chok Tong thậm chí đã nói trong phát biểu nhân ngày quốc khánh Singapore tháng 8/1999 rằng "Chúng ta cần phải xây dựng một tâm lý mang bản chất Thung lũng Silicon tại Singapore – sáng tạo và sẵn sàng chấp nhận mạo hiểm." Chính phủ của ông ta đã bắt đầu cởi dần những kiểm duyệt đối với các trang Internet, đánh dấu sự thay đổi theo hướng đó. Nhưng đảng cầm quyền ở Singapore vẫn duy trì một sự kiểm soát chặt chẽ đối với nền chính trị và thông tin – khiến cho việc thu hút các nhà sản xuất chip vi tính vẫn còn khó khăn.

Nhưng chúng ta vẫn nên quan sát Singapore để xem cung cách họ phối hợp tự do tri thức, cởi mở và khả năng tiến bộ trong thời đại Internet. Đó là dấu hiệu của hy vọng. Lyric Hughes, người sáng lập trang mạng China Online, một lần đã nhận xét, "Nếu có thể thuyết phục

được những chính thể đang kiểm soát chặt chẽ, giúp họ nhận thấy rằng thông tin tự do không phải là sự đe dọa nhằm vào quyền lực nhà nước, mà là nhân tố tạo dựng một cơ sở hạ tầng bền vững và một dân số biết tận dụng khai thác nền kinh tế mới, thì đến thế kỷ sau, mọi sự sẽ tốt đẹp hơn."

Khi mở cửa, bạn không chỉ thu hút được các bộ óc mới, mà còn cả những công nghệ mới do Bầy Thú Điện Tử mang đến. Nếu một đất nước giảm biểu thuế và tháo gỡ hàng rào thương mại thì đó là dấu hiệu quan trọng thu hút bầy thú, đặc biệt các loại thú sừng dài – các công ty đa quốc gia. Giả sử bạn là công ty Xerox quyết định xây dựng một cơ sở ở Brazil để sản xuất máy in photocopy. Nếu Brazil cởi mở các thị trường tiêu thụ máy in và không cố sức bảo hộ các cơ sở sản xuất máy in của riêng Brazil, thì, vì lợi nhuận, Xerox sẽ rất muốn chuyển giao công nghệ máy in hiện đại nhất vào nhà máy của họ ở Brazil, bởi vì họ có thể tạo sự cạnh tranh ở thị trường Brazil lẫn các thị trường khác trên toàn cầu với các hãng khác như của Nhật Bản hay châu Âu. Nhưng nếu Xerox thấy Brazil muốn duy trì hàng rào thuế quan chặt chẽ để bảo hộ các nhà máy nội địa, thì Xerox vẫn có thể xây dựng cơ sở của họ ở đó để cạnh tranh chỉ trong thị trường nội địa Brazil, nhưng như vậy họ sẽ không cần chuyển giao những công nghệ tiên tiến nhất vào nước này. Không cần thiết, vì họ chỉ phải cạnh tranh với các công ty thiếu kinh nghiệm, cấp thấp được nhà nước bảo hộ – và trong trường hợp đó Brazil sẽ bị lỡ cơ hội: Công nhân, thị trường và người tiêu dùng Brazil không được tiếp cận công nghệ tiên tiến nhất.

Sau đây là một chuyện có thật: Đầu những năm 80, Brazil và Đài Loan giống nhau ở mức thu nhập theo đầu

người, có nhiều công ty nội địa lớn, vốn nhiều, công nhân tay nghề cao cùng lực lượng quản trị giỏi. Mỗi nước có cách riêng trong việc tích cực tiếp cận các thương vụ điện tử tầm quốc tế, đặc biệt trong ngành sản xuất máy fax. Vấn đề là ở chỗ chỉ có một nguồn kỹ thuật để sản xuất máy fax cho cả hai nước – công ty Fujitsu của Nhật Bản. Quốc hội Brazil năm 1988 đã áp đặt một loạt các biểu thuế trên các mặt hàng điện tử, bao gồm cả máy fax để bảo hộ cho ngành máy fax non trẻ của họ. Hậu quả là không ai thấy có lợi lộc gì trong việc chuyển vào Brazil kỹ thuật máy fax mới nhất. Trong khi đó, Đài Loan cho phép mức thuế quan bằng 0 và tạo môi trường cạnh tranh để xem ai là người sản xuất máy fax tốt nhất. Theo báo cáo của Ngân hàng Thế giới, năm 1994 Đài Loan là nơi sản xuất máy fax đứng đầu thế giới, trong khi máy fax sản xuất tại Brazil có giá thành cao hơn nhiều so với giá trung bình của thế giới và ngành sản xuất máy fax ở nước này đang dần bị tiêu diệt. Năm 1995, Quốc hội Brazil bãi bỏ thuế nhằm vào máy fax và quyết định cho phép cạnh tranh tự do theo tiêu chuẩn chung cởi mở.

Năm 1999, khi Trung Quốc bị tố giác đã ăn cắp một số bí mật về đầu đạn hạt nhân của Mỹ, bản thân tôi cũng như những người khác đều cảm thấy bực dọc – nhưng tôi không đến nỗi quá lo lắng. Vì Trung Quốc sẽ không thể đánh cắp được điều bí mật quan trọng nhất của Hoa Kỳ. Đó là lối sống của người Mỹ. Lối sống trong một xã hội mở. Trong một xã hội khóa kín, bao giờ bạn cũng phải chiếm giữ một bí quyết nào đó để tồn tại, vì bao giờ ở ngoài đời cũng có một sáng kiến mới nào đó xuất hiện và bạn phải cố đoạt cho được. Những xã hội đóng kín không phải là không thể sáng tạo, nhưng

chúng không có được môi trường và khả năng cho phép luôn đổi mới, luôn sáng tạo nhiều như trong những xã hội mở. Sống trong một xã hội mở cửa, sức mạnh của bạn đến từ chính sự cởi mở và tinh thần sáng tạo và sự hăng say do sự cởi mở mang lại. Khi người Trung Quốc bắt chước được điều đó thì tôi mới lo thực sự vì họ sẽ là những người cạnh tranh.

Công ty hay đất nước của bạn có dám tự cởi trói trong nội bộ?

Trong kỷ nguyên toàn cầu hóa, điều quan trọng là học cách cạnh tranh đối ngoại trên môi trường không còn rào cản, nhưng cũng quan trọng không kém là việc tự tháo gỡ những rào cản nội tại. Nội bộ của đất nước hay công ty của bạn trở nên minh bạch hơn, thì chính phủ của bạn càng có thêm khả năng duy trì pháp chế, bạn thêm khả năng chia sẻ công tác vạch chính sách, và những kẻ tham nhũng sẽ không còn nhiều chốn để ẩn núp, và người khác sẽ thêm khả năng để gắn bó với bạn hơn. Một hệ thống luật pháp hữu hiệu, minh bạch và trung thực – nơi dân chúng được thấy chính xác quá trình chính phủ vạch chính sách và giới đầu tư được đảm bảo rằng tài sản trên mọi phương diện kể cả tài sản trí tuệ được tôn trọng và môi trường hoạt động tương đối công bằng – đó chính là điều kiện thiết yếu để tăng trưởng bền vững. Chính vì thế mà Lyric Hughes, người sáng lập trang mạng China Online đã lập luận rất đúng là trong thời gian tới chúng ta không còn nói đến thế giới phát triển hay đang phát triển, những thị trường mới nổi hay không. Thay vào đó, chúng ta sẽ nói đến "những đất nước minh bạch" và những đất nước "thiếu minh bạch."

"Trong thế kỷ 21, mỗi quyết định kinh tế đều mang tính toàn cầu", Hughes lập luận, "trong một thế giới thị trường tư bản toàn cầu, đầu tư sẽ chảy vào những khu vực được xác nhận có độ minh bạch về tài chính quốc tế. Thuật ngữ "các thị trường mới nổi" rồi sẽ bị coi là cũ kỹ, thuộc về thế kỷ 20 và sẽ được thay thế bằng lý thuyết về các nền kinh tế minh bạch hay thiếu minh bạch. Nhìn vào tương lai, những thị trường phát triển như Nhật Bản chẳng hạn, nơi vẫn không tạo được sự trao đổi thông tin thông thoáng, và những cấu trúc kinh tế còn tăm tối khác sẽ thấy: chính họ sẽ phải cạnh tranh với các quốc gia xưa nay còn rất nghèo nhưng nay đã đạt được sự cởi mở trong hoạch định chính sách."

Giới quản lý của công ty hay đất nước của bạn có hiểu biết hay không? Và nếu không, thì liệu bạn có thể thay quản lý mới được không?

Cách đây vài năm tôi đã phỏng vấn nguyên thủ của một nước Ả Rập và, trong buổi phỏng vấn, tôi chúc mừng ông ta về việc hãng thẩm định mức khả tín tài chính Moody's đã nâng cấp đất nước của ông ta từ dưới lên thành mức đáng được đầu tư. Vị lãnh đạo này cám ơn tôi và quay sang một cố vấn của ông ta ngồi cạnh và hỏi bằng tiếng Ả Rập: "Moody's là cái gì?"

Quản lý luôn đóng vai trò quan trọng, nhưng trong hệ thống mới phức tạp và tiến hóa nhanh ngày nay, quản lý và khả năng hình thành chiến lược đóng vai trò quan trọng gấp bội. Khi nhìn vào một đất nước hay một công ty ngày nay tôi thường hỏi: Liệu người lãnh đạo có phán xét được thông tin hay không? Liệu ông hay bà đó có thường xuyên đánh giá cùng một lúc được năm hay sáu phương hướng khác nhau? Ông hay bà đó có hiểu về ba cuộc cách mạng dân chủ hóa và đưa ra một chiến

lược để tận dụng chúng hay không? Vì nếu bạn không thể nhìn thấy thế giới, không nhìn thấy những hoạt động tương hỗ đang định hình thế giới, thì bạn sẽ không vạch được chiến lược để đối phó với thế giới. Và nếu bạn phải đối phó và tạo sự thịnh vượng trong một hệ thống phức tạp và tàn bạo như toàn cầu hóa, thì bạn phải tìm một chiến lược mới.

Craig Barrett, Chủ tịch hãng Intel, một lần đã nhận xét với tôi: "Chúng tôi là nhà đầu tư lớn nhất ở Ireland, và theo tôi, cũng là nhà tuyển dụng lớn nhất ở đó. Chúng tôi sang Ireland vì đất này rất trọng thương mại, họ có một cơ sở giáo dục mạnh, di chuyển ra vào đất này rất dễ dàng và công việc làm ăn với chính phủ cũng thật dễ dàng. Tôi muốn đầu tư ở Ireland trước tiên rồi mới sang Đức hoặc Pháp. Pháp là một nước đã thông qua đạo luật không cho phép mã hóa trong các thương vụ Internet. Công nghệ mã hóa mà hiện nay Intel đang áp dụng vào các chip vi tính họ sản xuất, đóng vai trò thiết yếu trong việc ngăn chặn tội phạm vào mạng đánh cắp các thông số thẻ tín dụng và thông tin cá nhân. "Pháp là đất nước duy nhất trên thế giới, nơi mà chúng tôi không thể nhận đơn đặt hàng trên mạng từ khách hàng, vì nước này không cho phép chúng tôi mã hóa", Barrett nói. "Tôi vừa sang Paris trưng bày một số sản phẩm mới của Intel, chúng tôi đã phải xin phép nhà nước Pháp miễn trừ luật pháp trong vòng 24 tiếng đồng hồ để minh họa kỹ thuật mã hóa."

Phần lớn các quốc gia trên thế giới sẽ rất lo sợ nếu họ bị người đứng đầu Intel coi là đi chệch hướng. Nhưng người Pháp lại cho rằng Intel đi chệch hướng. "Bạn đưa ra một đạo luật dở hơi, đặt mã hóa ra ngoài vòng pháp luật – Mã hóa là kỹ thuật có thể lấy thẳng từ Internet

xuống – và làm như vậy chính bạn đã cản trở tăng trưởng thương mại và kinh tế của bạn, " Barrett nói, "vậy thì hoặc hãy để cho tôi ứng dụng công nghệ mã hóa, nếu không thì tôi xin đi chỗ khác."

Cuối những năm 80, Intel tổ chức một cuộc họp tiếp thị thị trường châu Âu và đã quyết định đầu tư vào đâu, thị trường nào làm ăn được và thị trường nào không. Người phụ trách tiếp thị châu Âu của Intel mang đến hội nghị một tấm bản đồ châu Âu – trong đó ông ta đã dùng dao cạo cắt bớt nước Pháp đi.

Một cách cư xử trì độn như vậy đã khiến tôi đi đến ý tưởng rằng nếu nước Pháp là một cổ phiếu, thì tôi sẽ bán ngay đi. Nói vậy, nhưng thực ra Pháp cũng đang thay đổi và một ngày nào đó tôi dự kiến rằng Pháp sẽ quay lại danh sách các món hàng nên mua. Trong khi một số quan chức chính phủ và trí thức Pháp tuyên bố nhiều điều vớ vẩn chống lại hệ thống toàn cầu hóa, thì giới công nghiệp và thương gia đang mặc lên cho họ chiếc áo nịt mạ vàng để đối lại. (Pháp thậm chí đã giải tỏa bớt sự kiểm soát công nghệ mã hóa kể từ ngày Barrett sang Paris vào năm 1998.) Liên quan tới toàn cầu hóa, thì nước Pháp giống như một tài xế, bật xi nhan bên trái để rồi rẽ sang phải. Nếu chỉ đọc những gì các bình luận viên của tờ *Le Monde* viết, thì bạn sẽ nghĩ rằng nước Pháp sẽ không bao giờ trở thành thông thái; nhưng nếu đọc phần tin thương mại ở Pháp trên tờ Tạp chí *Phố Wall* của châu Âu, thì bạn nhận thấy rằng giới thượng lưu trong khu vực tư nhân thật thấu hiểu và đang thúc đẩy nước Pháp bước vào toàn cầu hóa.

"Các thế lực đáng kể đang nhanh chóng bào mòn những ảnh hưởng truyền thống của chính phủ Pháp đối

với nền kinh tế," tờ Tạp chí *Phố Wall* của châu Âu (19/11/99) viết, "Các công ty được tư nhân hóa không còn tồn tại để phục vụ chính phủ và tạo công ăn việc làm; họ đang nghe lời một lứa các nhà đầu tư quốc tế có sự quan tâm chính là lợi nhuận. Đồng thời ảnh hưởng đang gia tăng của Liên hiệp Âu châu đang gây khó dễ cho việc các nhà lập chính sách của Pháp ... Không giống trong quá khứ, khi mà các quan viên trong chính phủ giật dây kinh tế, giám đốc các tập đoàn lớn, độc lập của người Pháp ngày nay đang trực tiếp sáp nhập công cuộc làm ăn của họ trên cơ sở được các nhà đầu tư toàn cầu xếp hạng."

Sẽ có những chống đối tại nước Pháp chống lại khuynh hướng các tổng công ty nâng hoạt động lên mức toàn cầu, nhưng trước sau thì những kẻ chống đối sẽ thua. Nhưng sẽ không thua ngay đâu. Một người bạn tôi sang Paris và mùa hè năm 1999; chị đã phải dùng dịch vụ Internet tại bưu điện trung tâm Paris để gửi email. Chị đến đó vào giờ ăn trưa và thấy phòng Internet đóng cửa. Phòng này do một viên chức hành chính phụ trách, khi mỗi khi đi ăn trưa, người này khóa cửa phòng lại, ghi ngoài cửa là ông ta đi ăn trưa. Vậy ta có tin mừng là bưu điện Paris đã tổ chức dịch vụ Internet cho công chúng. Nhưng tin buồn cho ta là căn phòng Internet vẫn hoạt động theo truyền thống làm ăn 200 năm của người Pháp – mở cửa theo giờ hành chính và đóng cửa hai tiếng giờ ăn trưa mỗi ngày, như cái lối hoạt động của một tiệm bán thịt vậy.

Một đất nước khác đang tạm thời nằm trong danh sách cần bán của tôi là nước Nga – họ vẫn chưa cài đặt hệ điều hành và những phần mềm nhằm tiến tới thịnh vượng. Một minh chứng rõ ràng nhất xuất hiện tháng 10 năm 1999 khi viên chức giám sát chứng khoán cao cấp

nhất của Nga đã từ chức sau khi công bố rằng chính phủ của ông Boris Yeltsin đơn giản đã không quan tâm gì đến những luật lệ nhằm bảo vệ các cổ đông tại Nga. Hãy tưởng tượng nếu bạn nhặt một tờ báo của Mỹ và đọc được tin Arthur Levitt, đứng đầu Ủy ban Giao dịch Chứng khoán Hoa Kỳ, từ chức, sau khi công bố rằng Thị trường Chứng khoán New York và các tòa án kinh tế Mỹ tham nhũng tới mức thà đem tiền đến đặt lỗ ở những sòng bạc Las Vegas còn hơn là đầu tư.

"Bạn cần phải đặt một nhóm người mới lên hàng ngũ lãnh đạo nước Nga," theo lời Bill Lewis, người đứng đầu Viện Toàn cầu của hãng tư vấn McKinsey, đã tiến hành một nghiên cứu lớn về kinh tế Nga trong thời kỳ 1999. "Nhiều người đã chỉ ra thực tế là do tổ chức liên tục các cuộc tuyển cử tự do, nước Nga đã đi đúng hướng. Nhưng câu hỏi thực sự là: Liệu nước Nga đã có những ứng cử viên xứng đáng chưa? Họ có những nhà chính trị hiểu được nước Nga ngày nay cần gì và sẵn sàng đáp ứng chưa? Câu trả lời là: Chưa. Người mà nước Nga cần là một phiên bản của Rooservelt. Họ cần một nhà chính trị tinh nhanh, thật thà và hiểu viết sâu rộng, người thu hút được các chuyên gia và đi đầu một quá trình dân chủ, thiết lập các chính sách xã hội và những luật lệ thích đáng giúp tạo nền móng cho sự tăng trưởng."

Tôi vẫn hi vọng rằng cũng như ở Pháp, một thế hệ mới đang trưởng thành tại Nga, họ sẽ hiểu được hệ thống toàn cầu hóa và đòi hỏi cho có được những công cụ và bộ máy quản lý để phát triển đất nước trong toàn cầu hóa. Tháng 11/1999 tôi đến dự một hội thảo về cạnh tranh ở Colombo, Sri Lanka do USAID tổ chức. Cử tọa gồm các nhà kinh tế và thương gia của Sri Lanka, Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh và Nepal. Một trong những

người diễn thuyết chính của hội thảo là cựu Tổng thống Costa Rica, ông Jose Maria Figueres. Ông đã dành một tiếng đồng hồ, trước một cử tọa thật chăm chú, để miêu tả việc Costa Rica thu hút hãng Intel xây dựng một nhà máy ở nước này và thích nghi vào cuộc Cách mạng Thông tin. Cử tọa Nam Á có ấn tượng sâu sắc, và khi đến phần chất vấn thì hết người này đến người khác đứng dậy hỏi vị cựu Tổng thống: "Ông có muốn ứng cử chức Tổng thống ở đất nước của tôi không?"

Đó là một khung cảnh đầy ấn tượng. Dân chúng từ nhiều quốc gia đứng lên đề nghị vị cựu lãnh đạo một nước khác tranh cử để lãnh đạo đất nước của họ – mà không cảm thấy xấu hổ. Điều này cho thấy trong thời đại mới khi dân chúng ngày càng hiểu thêm về cảnh sống của người khác – đặc biệt thế hệ từ 30-40 tuổi, được giáo dục – họ sẽ không chấp nhận chịu đựng mãi mãi một sự quản lý tồi về chính trị. Một phụ nữ người Sri Lanka, 46 tuổi, viên chức ngân hàng, tham dự hội nghị đã bày tỏ sự phẫn uất của chị một cách rất hay: "Chúng tôi đã để mất 25 năm," chị nói, "năm 1964 Lý Quang Diệu (cựu Thủ tướng Singapore) đến Sri Lanka và nói Singapore cần phải trở thành như Sri Lanka. Chúng tôi là điển hình cho ông ta – về giáo dục, y tế, và dân trí. Giờ đây Singapore là một điển hình và viễn cảnh chúng tôi hướng tới, nhưng sẽ không bao giờ đạt được. Nên khi mọi người lắng nghe ông Figueres, họ nói: "Tại sao chúng ta không thể có một lãnh đạo thế này nhỉ? "Ông ta từ đâu đến?" "Làm sao mà ông ta được như vậy?" "Liệu có phải dân thế nào thì quan thế vậy hay không?" "Chúng tôi có lỗi gì đây?" Chúng tôi đáng nhẽ cần phải tẩy chay, bài xích những loại lãnh đạo tham nhũng, nhưng chúng tôi đã không làm thế. Có bao nhiêu vị đáng nhẽ phải rơi đầu, thì lại không bị sao cả." Chính

vì vậy, chị này nói thêm, "nhiều người sau khi nghe phát biểu của ông Figueres đã nói, "Nếu chúng ta không có những người làm ăn giỏi trong nước, thì chúng ta đi thuê người khác vậy?" Một trong những doanh nhân lớn của Sri Lanka cho biết, "Tôi sẵn lòng đứng ra trả lương cho ông ta." Trí óc là ở đó. Hãy xem con số những công ty của người Sri Lanka và Ấn Độ mới được thành lập trong thung lũng Silicon, vậy mà chúng tôi không có sự lãnh đạo cần thiết ở ngay tại đây để chèo chống cho con thuyền của chúng tôi."

Liệu đất nước hay công ty của bạn có sẵn sàng kết liễu những kẻ bị thương và chăm sóc những người sống sót?

Trong một thế giới không còn rào cản, bản thân công ty hay đất nước của bạn cần phải tạo ra một dòng văn hóa khuyến khích cho việc gỡ bỏ những doanh nghiệp lâu đời, thậm chí ngay cả lúc chúng tỏ ra làm ăn thành công, nếu không thì người khác sẽ làm điều đó. Compaq ra đời là do IBM không muốn tự loại bỏ một trong những sáng tạo của họ, loại máy IBM AT, thuộc hệ điều hành 286, để bắt kịp với loại chip 386 đời mới. Compaq ngay lúc đó đã vào cuộc, cho ra đời loại máy 386, giáng một đòn nặng vào IBM.

Kinh tế gia Lester C. Thurow chỉ ra trong cuốn sách *Làm giàu* của ông, những hãng lớn lâu đời thường hiểu và thậm chí sáng tạo những công nghệ mới có khả năng biến đổi thế giới, nhưng thể chế của họ là một vấn đề hết sức nan giải. "Khi những kỹ thuật mới ra đời, những công ty đó phải phá bỏ những kỹ thuật cũ để áp dụng chúng. Chẳng hạn, bốn trong số năm nhà sản xuất thiết bị ống chân không chưa bao giờ sản xuất thành công thiết bị bán dẫn – và ngày nay nhà

sản xuất thứ năm không còn tồn tại," Thurow cho biết. "Và khi thiết bị vi xử lý mới ra đời cho phép máy tính cá nhân chiếm lĩnh thị trường, thay thế hệ máy tính công nghiệp, thì cơ sở đứng đầu ngành công nghiệp máy tính là IBM đã bị ngã nhào."

Báo *Business Week* (13/12/1999) đã đăng bài giới thiệu Edward Zander, vị Chủ tịch luôn tiến công của hãng Sun Microsystem. Một dòng trong bài này khiến tôi chú ý: "Sau khi quan sát thấy những vị lãnh đạo hãng Data General và Apollo Computer được ca tụng về sự thành công của họ, Zander đang tổ chức cuộc cải tổ thứ hai tại hãng Sun trong vòng năm năm. Ông ta đang cố gắng xây dựng một cơ cấu công ty mới, với dự định sẽ giảm việc bán các máy tính cá nhân và dồn sức vào việc xây dựng các trang web, hệ thống mạng trong công ty và các thiết bị thiết kế mạng... "Chúng tôi dự định sẽ cấu trúc lại công ty," Zander nói, "tôi muốn Sun trở thành một IBM mới trong thời đại Internet."

Thế giới đúng là đang tiếp tục quay vòng – vì chính IBM cũng muốn trở thành công ty đứng đầu ngành công nghiệp điện toán trong thời đại Internet. Và trong thời gian đó, IBM cũng đang chuyển mình: không những nó cải tổ để trở thành một công ty hoạt động trên nền móng Internet mà còn xây dựng doanh nghiệp của họ thành một cơ sở bảo trì toàn bộ các dịch vụ Internet – nơi mà bất cứ công ty nào lớn nhỏ đều có thể đến để tiếp cận công nghệ, hưởng những dịch vụ trợ giúp và được tư vấn để làm ăn theo lối công nghệ điện tử hay để trở thành một công ty điện tử. Nói cách khác, IBM đã chuyển mình từ mức một kẻ đứng đầu công nghiệp điện toán, trở thành một cấu trúc tương tự như Liên Xô rồi lại tiếp tục cải tổ trở lại. Họ cải tiến bản thân, trở

thành trì trệ, rồi lại nhanh chóng cải tổ. Vào năm 2000 IBM là một trong những bác sĩ Internet và nhà cung cấp dịch vụ Internet hàng đầu – khiến cho Sun, Compaq và các đối thủ khác, những kẻ muốn tiêu diệt IBM trong những năm 80 và 90 phải kính nể.

Để tăng trưởng, các quốc gia cũng cần xây dựng một thứ văn hóa tự đổi mới. Thurow cho biết thêm: "Các nước không muốn đoạn tuyệt với quá khứ thường đã không sẵn lòng cho phép các doanh nghiệp mới đi vào hoạt động. Châu Âu là một điển hình của việc các doanh nghiệp mới hình thành và trở nên thiết yếu cho phát triển. Châu Âu đã tập trung vốn và đầu tư ở mức cao hơn Hoa Kỳ, họ có dân số được giáo dục tốt hơn và tri thức khoa học cũng cao tương đương như của Hoa Kỳ, thế mà đã không tạo dựng được những nền công nghiệp tiên tiến tri thức cao, xứng đáng với thế kỷ 21. Năm 1998 khu vực sản xuất của Siemens Nixdorf, tập đoàn điện toán cuối cùng của châu Âu, đã bị bán cho hãng Acer của Đài Loan. Làm sao một khu vực muốn trở thành lãnh tụ trong thế kỷ 21 mà lại hoàn toàn không dính dáng gì đến công nghệ điện toán? Những doanh nghiệp xứng đáng tồn tại ở châu Âu nay đã ra đi. Ở đó môn xã hội học gần như bao giờ cũng thống trị công nghệ học. Ở châu Âu, các ý tưởng mới thường bị xếp xó vì người ta không muốn dùng chúng và có những điều vĩnh viễn chỉ là tiềm năng."

Một xã hội hoan nghênh hay ít nhất tỏ ra chịu đựng khái niệm hủy diệt để sáng tạo, cần phải được tạo dựng, thì mới mong có được những sản phẩm mới mang tính cách mạng. Đó là điều kiện hết sức quan trọng trong thời đại thế giới không còn những rào cản, một thế giới trong đó không thể khoan dung những thứ cũ kỹ trong

khi chào đón những điều mới mẻ. Một đất nước nên lo lắng về khả năng thiếu công ăn việc làm, hơn là chỉ chăm chăm lo lắng sợ mất đi những công ty lâu đời. Điều này nghe có vẻ mâu thuẫn, nhưng thực ra không phải vậy. Nếu sợ rằng các công ty sẽ sập tiệm thì có thể bạn sẽ bị mất đi nhiều cơ hội làm việc. Bạn cần có sự bảo hộ phúc lợi giành cho dân thất nghiệp nhưng không nên bảo hộ những công ty, những hãng xưởng không còn năng động.

Không phải tình cờ mà Đài Loan đã qua khỏi cơn khủng hoảng kinh tế Á châu với ít thương tích hơn nhiều so với láng giềng của họ. Lý do quan trọng nhất là, như Chi Schive, Phó chủ tịch Hội đồng Phát triển và Kế hoạch Kinh tế Đài Loan lập luận, chính quyền Đài Loan đã sẵn sàng chịu đựng việc phá cũ xây mới [trong kinh tế]. Điều đó một phần bắt nguồn từ một mảng trong lịch sử của hòn đảo này. Khi những người Quốc dân đảng từ lục địa đến Đài Loan trong cuộc nội chiến Trung Quốc 1948, họ chiếm chính quyền nhưng không quan tâm gì đến giới doanh nghiệp. Cũng vì ban đầu họ không có ý định ở lại lâu trên hòn đảo này – họ nghĩ sẽ sớm có thể quay về lục địa. Vậy là ngay từ buổi đầu, chính quyền Đài Loan đã có tư tưởng thả lỏng doanh nghiệp, hơn là các chính quyền khác ở Đông Á. Thay vì nuôi nấng những tập đoàn lớn như trường hợp Hàn Quốc và Nhật Bản, chính quyền Đài Loan tương đối đứng ngoài, không can thiệp vào việc làm ăn của doanh gia. Kết quả cho thấy sự ra đời của một loạt các công ty cỡ nhỏ và vừa, thường khởi đầu từ một gia đình, làm ăn tại gia. Các doanh nghiệp tồn tại bằng cách hoạt động uyển chuyển và đầy hiệu quả, sẵn sàng nhảy nhanh chóng từ thương vụ này sang thương vụ khác, thị trường này sang thị trường khác.

Và vì chính quyền đã mở cửa kinh tế vào những năm 80 và từ chối bảo hộ các doanh nghiệp nhỏ đó, họ thường xuyên phải tiếp cận với các thị trường và công nghệ cao đầy cạnh tranh. Vậy là các công ty phải nhanh chóng tự động hóa, tăng chất lượng sản phẩm, di chuyển vào khu vực hàng hóa có giá trị gia tăng và chuyển khâu sản xuất ra nước ngoài, dẫu cho làm như vậy là tạm thời giảm mức việc làm ở trong nước. Những công ty nào không theo kịp sẽ bị bỏ rơi hoặc bị các công ty làm ăn giỏi hơn mua lại. Bộ Kinh tế của Đài Loan đã tự hào đưa ra một thống kê mang tên "Sự sống và những cái chết của các công ty Đài Loan – 1986-1998," cho thấy một tỷ lệ cân bằng giữa những công ty mới nổi lên và sự tiêu hủy những công ty cũ, thậm chí trong thời gian khủng hoảng Á châu.

Tiêu hủy những kẻ bị trọng thương và cho phép học thuyết sinh tồn của Darwin được áp dụng thực ra vẫn chưa đủ. Schive cho biết các nước làm ăn thành công cũng chính là nơi có tinh thần sẵn sàng đầu tư trong đó cộng đồng doanh nghiệp có khả năng lựa chọn những người có tiềm năng, giúp đỡ họ về tài chính để nhanh chóng biến sáng kiến thành sản phẩm. Một thứ văn hóa đánh bạc như của Đài Loan là cần thiết, vì nó sẽ giúp cho những con người đầy sáng kiến nhưng lại rất khó phát triển chúng thành sản phẩm đại trà vì thiếu vốn và gặp nhiều rủi ro. Chính vì thế những công ty nhỏ và vừa ở Đài Loan cần những tay tư bản sẵn lòng đặt vốn, sẵn sàng mạo hiểm để có thể "được ăn cả." Nền công nghiệp mạo hiểm về vốn của Đài Loan đã nổi lên vào đầu những năm 80 và thành công rực rỡ trong nhiều phương diện, sinh ra hàng trăm công ty làm ăn có lãi. Ở Thung lũng Silicon một số các công ty

ngày nay làm ăn thành công như Cisco và Intel vốn là những công ty buổi đầu đã sẵn sàng đặt bạc.

Công ty và đất nước của bạn có dám mở rộng bè bạn hay không?

Chúng ta đang di chuyển từ một thế giới nơi ai cũng muốn kiếm ăn một mình – nơi mà hình mẫu là những nhà công nghiệp đơn độc và công ty có thứ bậc, độc quyền, tự làm mọi thứ – sang một thế giới trong đó bạn không thể tồn tại nếu không có thật nhiều đồng minh, nơi hình mẫu là những người tìm kiếm bạn bè như Churchill và những công ty hoạt động bề ngang, có mạng lưới cộng tác rộng rãi.

Trong nền kinh tế toàn cầu, bạn không thể tồn tại trong nhiều ngành nhất định nếu thiếu khả năng cạnh tranh toàn cầu; và bạn không thể cạnh tranh nếu thiếu đồng minh. Lý do thật đơn giản. Theo Staphen J. Kobrin, chuyên viên về toàn cầu hóa thuộc trường Wharton, trong một số ngành như bán dẫn, hàng không, viễn thông và dược phẩm, "quy mô của công nghệ đã mở rộng đến mức ngay cả những công ty hàng đầu cũng không có nguồn tài lực để tự nghiên cứu và phát triển một cách hữu hiệu vì chi phí quá cao, hướng kết quả không rõ ràng và chu kỳ sử dụng của thành phẩm lại bị cắt ngắn." Chỉ duy lượng tri thức khoa học kỹ thuật cần có để hoàn thiện những thành phẩm phức tạp ngày nay cũng đang ngày càng đòi hỏi nhiều công ty cùng phải chung lưng đấu cật. Hơn nữa, cung cách duy nhất để các công ty có thể thu hồi vốn đầu tư vào việc nghiên cứu và phát triển, là phải bán sản phẩm trên toàn cầu, vì thị trường nội địa quá nhỏ – đó là lý do họ cần đồng minh. Kobrin kết

luận rằng sức ép buộc phải có đồng minh đang tăng lên, "và trở thành một trong những đặc điểm vì trong kỷ nguyên toàn cầu hóa, một đặc điểm mới cả về hình thức lẫn nội dung, kết nối mọi yếu tố và tăng cường toàn cầu hóa ở mức hơn bao giờ hết."

Đồng minh không đồng nghĩa với sự sáp nhập. Đồng minh diễn ra giữa hai công ty có danh tính khác nhau, nhưng thỏa thuận hợp tác chặt chẽ. Quan hệ đồng minh đang lan tràn trên khắp thế giới với tốc độ chưa từng có. Công nghiệp vận chuyển hàng không là một ví dụ thật rõ ràng của quan hệ đồng minh. Hãy nhìn quảng cáo của "Star Alliance" – một khối đồng minh gồm sáu hãng hàng không phối hợp phân phối vé trên các chuyến bay của nhau, thống nhất dịch vụ đặt vé và cùng chi trả những phần tiền thưởng cho khách thường xuyên đi lại. Điều này giúp cho các thành viên của khối cung cấp dịch vụ gõ một cửa cho khách hàng – chỉ cần vào một phòng vé, họ có thể mua vé đi bất cứ đâu trên thế giới và hưởng những dịch vụ kèm theo. Thành viên của khối đồng minh hiểu rằng họ có thể cung cấp một thứ dịch vụ như vậy, nhưng nếu làm ăn riêng lẻ thì không một hãng nào có thể kham nổi. Quảng cáo của "Star Alliance" vẽ một chiếc máy bay phần đầu là Hãng United, buồng lái mang tên Air Canada, thân giữa là SAS, Varig và Thai Airways, đuôi mang tên Lufthansa – minh họa: "Star Alliance: Mạng lưới hàng không cho trái đất." Vậy ai sẽ là đối thủ cạnh tranh với khối đồng minh này? Tất nhiên là một khối đồng minh khác – mang tên "Một Thế giới," và quảng cáo của nó ghi: "Giờ đây bạn có thể trông đợi vào bảy hãng hàng không tốt nhất thế giới. Bạn sẽ sử dụng bảy phòng chờ. Quá cảnh thuận tiện. Và khả năng thắng điểm do đi lại thường xuyên cho phép bạn du hành đến nhiều nơi hơn."

Có được một vị tổng giám đốc biết cách thúc giục và duy trì đồng minh – xây dựng lòng tin và tính trung thực với các hãng khác – là một điểm son giúp vào việc tồn tại trong toàn cầu hóa. Xây dựng đồng minh là một việc phức tạp. Compaq, thông qua đối tác chiến lược với Intel để sản xuất thiết bị vi xử lý, và với Microsoft để sử dụng hệ điều hành và các phần mềm, đã có thể lập tức hội tụ đủ kỹ thuật mới nhất trong các máy tính họ sản xuất – cho phép họ đi đầu trong cạnh tranh. Báo cáo năm 1997 của Compaq cho biết "khách hàng đang ngày càng nhận ra rằng máy tính tốt nhất ra đời từ công ty duy trì được đối tác giỏi nhất." Tạp chí *Forbes* có lần đã trích dẫn một nhà tư vấn quản trị miêu tả quan hệ giữa Andy Grove (của Intel) và Eckhard Pfeiffer (của Compaq): "Từ miệng của Andy tới ngay tai của Eckhard – giống như một cuộc hôn nhân vậy."

Đối với công ty thì như thế và đối với các quốc gia cũng như vậy. Vì an ninh kinh tế, Hoa Kỳ bao giờ cũng cần đồng minh trong môi trường kinh tế quốc tế. Hoa Kỳ không bao giờ là một hòn đảo cô đơn. Hoa Kỳ cần thêm nhiều đồng minh hơn bao giờ hết. "Tôi chẳng bao giờ nghĩ rằng cách đây 20 hay 25 năm, những người tiền nhiệm của tôi phải lo lắng về khủng hoảng kinh tế ở Thái Lan, hay Indonesia, hay thậm chí Hàn Quốc," cựu Bộ trưởng Tài chính Robert Rubin nói với tôi. "Người ta lo cho nước Anh hay nước Nhật, nhưng không cần lo đến Thái Lan. Nhưng ngày nay có bao nhiêu là quốc gia đã trở thành bộ phận cấu thành của kinh tế thế giới. Hoạt động của họ ảnh hưởng đến Hoa Kỳ, và để đối phó, Hoa Kỳ đã tốn không biết bao nhiêu thời gian và sức lực."

Trên phương diện an ninh quốc gia, nhiều nước càng cảm thấy sự cần thiết của việc tìm đối tác và đồng

minh. Một mặt, khi Chiến tranh Lạnh không còn ngự trị, kẻ thù lớn nhất đã ra đi, dân chúng ở các nước không còn muốn hy sinh xương máu hay tiền của vào việc gây hấn với các quốc gia nhỏ và bất trị – dẫu cho những quốc gia đó có thể trở nên thật nguy hiểm. Ngay cả khi xuất hiện Saddam Hussein đe dọa những con đường vận chuyển dầu lửa và sử dụng vũ khí hủy diệt hàng loạt, thì chính phủ Bush đã phải mất sáu tháng để hình thành một liên minh các đối tác, không những để gây chiến với Saddam mà quan trọng hơn, để chung tiền nuôi cuộc chiến. Tôi đã đi cùng Ngoại trưởng Baker khi ông ta sang quyên tiền ở vùng Vịnh, tất cả phóng viên trên chuyến máy bay với Baker đã quyên một ca đựng tiền để tặng ông ta.

Ngoài mục đích phòng ngừa những quốc gia bất phục, việc lập liên minh cũng là để xử lý những vấn đề xuyên quốc gia nguy hiểm. Ngày nay không còn những rào cản để bảo vệ bạn, vậy thì để chống lại những đe dọa bên trong và bên ngoài, chỉ còn cách là bạn phải tăng cường chất lượng quản lý nhà nước và tìm đối tác trong số những quốc gia có chung ý tưởng – nhằm chống khủng bố, chống mafia, chống những kẻ phổ biến vũ khí hay hiện tượng El Nino.

Cuối những năm 90, Hoa Kỳ đã cố sức thuyết phục Chính phủ yếu ớt ở Nga kìm lại việc bán kỹ thuật hạt nhân và tên lửa cho Iran thông qua các công ty tư nhân. Trong thời Chiến tranh Lạnh, Hoa Kỳ đã không bao giờ phải lo ngại về hoạt động của các công ty tư nhân ở Nga. Vì thời đó Liên Xô không có công ty tư nhân. Thời đó chỉ có những cuộc buôn bán vũ khí chính thức từ Liên Xô và được Hoa Kỳ đối phó bằng cách dọa chuyển giao vũ khí, và các quan hệ giữa các quốc gia với nhau.

Giờ đây mọi sự đã thay đổi. Các nhà máy chế tạo vũ khí của Nga đang ngày càng hoạt động độc lập và rất thiếu tiền. Hoa Kỳ không thể tự ý áp đặt cấm vận lên các công ty tư nhân Nga. Hoa Kỳ chỉ còn cách tạo những bức tường vô hình chống lại những thương vụ vũ khí của tư nhân Nga thông qua việc lập liên minh và lôi kéo sự ủng hộ chính thức cũng như tư nhân từ các nước khác. Trong vụ nước Nga chuyển giao vũ khí sang Iran, Chính phủ Clinton đã áp đặt cấm vận chống lại một trường Đại học và hai Học viện kỹ thuật của Nga, và thuyết phục (không mấy thành công) các đồng minh châu Âu cùng làm như vậy. Các chuyên gia tại các trường đó bị nghi ngờ đã cộng tác với Iran mà nhà nước Nga đã không thể hay không muốn ngăn chặn việc đó. Trong Chiến tranh Lạnh, Hoa Kỳ có thể tự thân đứng ra ngăn chặn việc đó. Nhưng ngày nay, Hoa Kỳ phải hoạt động như một nhạc trưởng, sử dụng một dàn giao hưởng để đối phó với vụ việc này.

Chính vì thế trong toàn cầu hóa, thách thức lớn nhất đối với Hoa Kỳ là phân biệt những điều gì họ có thể tự cáng đáng, thông qua sự răn đe bằng quân sự, và những phương diện họ chỉ có thể ứng phó trong khuôn khổ một quan hệ đồng minh. Có những nhân vật theo trường phái hoạt động độc lập trong nền chính trị của Mỹ đã tin rằng người Mỹ có thể tự làm mọi việc; và cũng có những người theo trường phái đa nguyên cho rằng nước Mỹ phải cộng tác với đồng minh và những nước có khả năng thích nghi, trong vai trò sáng lập. Thật ra thì cả hai trường phái đó đều cần thiết. Nếu Hoa Kỳ không sẵn sàng hành động một mình trong một số vấn đề, thì sẽ không có ai đi theo. Nhưng nếu người ta thấy Hoa Kỳ điều gì cũng đứng ra tự làm, thì cũng chẳng ai đi theo.

Robert Shapiro, Chủ tịch hãng Monsanto, một công ty đã thiết lập rất nhiều liên minh trên thế giới với nông dân, công ty giống và giới tiêu dùng thực phẩm để tận dụng giá trị hàng hóa của họ. Ông ta nói với tôi về sự phức tạp khi tìm kiếm đối tác. Cách nói của ông ta nhiều khi giống như của Tổng thống Hoa Kỳ đánh giá cung cách Hoa Kỳ sẽ cứu giúp Mexico về tài chính ra sao, hay làm thế nào để tìm liên minh trong việc đối phó với Iraq. Shapiro nói: "Thế giới của những liên minh là một vùng đất lạ. Ai cũng có một nhận thức trong đầu nhưng không ai biết được nó hoạt động ra sao: Làm thế nào để cân đối giữa lợi ích riêng và chung? Ngắn hạn hay dài hạn? Nơi nào bạn muốn chia sẻ và nơi nào là bản sắc riêng mà bạn muốn bảo tồn? Ai cũng hiểu về sự sáp nhập công ty nhưng hình thành cho được một liên minh giữa các đối tác bình đẳng thì quả là một việc khó. Tôi phải lệ thuộc phần quan trọng của đời tôi vào khả năng của bạn. Thách thức thực sự là ở chỗ không những phải duy trì một liên minh, mà bạn phải đồng thời duy trì một chuỗi các liên minh, nếu bạn muốn cạnh tranh toàn cầu. Và kết cục cho thấy sự trao qua đổi lại giữa bạn và tôi, tôi và anh Fred, bạn và anh Fred...? Thật phức tạp."

Thương hiệu của công ty hay của đất nước của bạn có thành công không?

Trong thế giới toàn cầu hóa ngày nay, một công ty toàn cầu hay một cường quốc cần phải duy trì một "thương hiệu mạnh" để thu hút và duy trì giới tiêu dùng cũng như giới đầu tư. Thương hiệu là gì? Một nhóm thuộc công ty tư vấn McKinsey đã mô tả rất hay trong một tạp chí chuyên ngành của họ năm 1997: "Một cái tên trở thành thương hiệu khi người tiêu dùng có thể liên hệ nó

với một hệ thống các lợi ích thực và ảo" khi họ mua sản phẩm hoặc sử dụng dịch vụ đó. "Khi sự liên hệ trở nên mạnh hơn, thì sẽ tăng khả năng khách hàng gắn bó với thương hiệu và trả tiền mua nó. Để xây dựng giá trị của thương hiệu một công ty cần làm hai việc: một, phân biệt sản phẩm của họ với các sản phẩm khác trên thị trường; hai, giao đúng sản phẩm, theo như đã quảng cáo và tiếp thị. Từ đó xuất hiện một mối quan hệ giữa khách hàng và thương hiệu... Và khi sự nhất quán giữa quảng cáo và chất lượng hàng được tăng cường thì thương hiệu sẽ trở nên mạnh hơn."

Nói cách khác, để xây dựng một thương hiệu mạnh, một công ty phải cho thấy tính ưu việt và đặc điểm riêng của sản phẩm của họ. Thương hiệu càng trở nên quan trọng hơn trong thời toàn cầu hóa, do việc các nhà sản xuất và người tiêu dùng ngày càng tiếp xúc trực tiếp với nhau hơn nhiều mà không phải qua trung gian hay bị rào cản. Khi dân chúng có thể lên mạng để mua bất cứ thứ gì họ muốn – thay vì đến những siêu thị như Saks, Sears hay Circuit City, nơi có những nhân viên giới thiệu sản phẩm – thì việc có được một thương hiệu mạnh, tạo hình ảnh ấn tượng, là điều thiết yếu.

Giữa những năm 90, Compaq gặp một trở ngại nghiêm trọng trong vấn đề thương hiệu, khi đó, họ bị thương hiệu của hai đối tác chính, Intel và Microsoft đè nén. Người tiêu dùng không còn quan tâm nhiều đến vỏ máy tính, phần cứng, dù nó là hiệu Dell, Gateway, HP, IBM hay Compaq. Họ chỉ lo rằng liệu trong máy có bộ vi xử lý của Intel và hệ điều hành Windows và phần mềm đi kèm của Microsoft hay không. Một viên chức quản trị Compaq đã nghiến răng giận dữ, "Chúng tôi đã quá mệt mỏi trong vai trò là người giao hàng cho Andy Grove."

Một lý do Compaq bị thương hiệu của Microsoft và Intel lấn át đã thể hiện trong việc Compaq đã tự ti trong cách lăng xê hình ảnh của họ, theo những quảng cáo họ tung ra. Compaq tự coi họ là một công ty chạy theo sản phẩm, một nhà sản xuất và tiếp thị máy tính. Công ty này sản xuất máy tính loại tốt, quảng cáo của họ chỉ là ảnh những chiếc máy vi tính đơn thuần, để bàn, xách tay hay máy chủ. Tháng sáu năm 1998, sau khi Compaq mua lại hãng Digital Equipment Corporation, họ đã tổ chức giới thiệu lại thương hiệu. Chiến lược mới nhằm tạo dựng quan hệ thực sự gắn bó giữa Compaq và khách hàng, dù đó là cá nhân hay công ty hay chính phủ. Chiến lược được thực hiện bằng ba phương pháp. Đầu tiên, thay đổi phương thức giao hàng. Xưa nay, Compaq bao giờ cũng bán máy tính qua hệ thống cửa hàng bán lẻ và qua trung gian. Hậu quả là họ không có được quan hệ trực tiếp với người mua. Giờ đây công ty này tổ chức kết hợp bán hàng qua điện thoại và Internet, giống phong cách của Dell, để thiết lập đối tác với khách. Thứ hai, Campaq mở rộng dịch vụ kỹ thuật của hãng để khách hàng có thể gọi đến bất cứ lúc nào từ đâu, nói về bất cứ trục trặc gì – về kỹ thuật trong máy, phần mềm, hay trò đố chữ trên tờ *The New York Times* – khi đó một nhân viên phục vụ sẽ tư vấn và giúp khách hàng sửa chữa. Và biện pháp sau cùng, Compaq đã cho ra đời những chương trình tiếp thị mới hỗ trợ cho hai biện pháp trên bằng cách tung ra những quảng cáo xây dựng một cảm giác quan hệ gắn bó hơn giữa khách hàng và sản phẩm, thay vì chỉ khăng khăng nói về sản phẩm. Compaq đã mua một phụ bản 12 trang trên tờ tạp chí *Phố Wall* để đăng một thương hiệu mới – cả 12 trang đều không thấy hình ảnh của một máy tính. Thay vào đó là, chẳng hạn, trong trang cuối, hình ảnh hai đứa trẻ

đi dạo trong rừng, tay trong tay, với minh họa: "Compaq. Câu trả lời tốt hơn."

Các quốc gia hiện nay cũng đang đương đầu với loại thách thức tương tự – chỉ khác là khách hàng của họ là thành viên của Bầy Thú Điện Tử. Xưa nay thương hiệu của một nước thường mang ý nghĩa thu hút du lịch. Điều đó không còn còn đủ. Khi chúng ta sang sống ở một thế giới mà ai cũng sở hữu những phần cứng giống nhau và bị bắt buộc phải dùng những phần mềm tượng tự, thì thương hiệu của một đất nước – sự gắn bó độc đáo giữa quốc gia đó với các nhà đầu tư nước ngoài đang đóng vai trò quan trọng hơn. Hãy nghĩ đến xã hội châu Âu sau khi Liên hiệp Tiền tệ châu Âu ra đời. Vì sao bạn muốn đặt nhà máy của bạn vào nước Ý, thay vì Scotland? Có thể vì lý do thời tiết, thức ăn hay cũng có thể vì thương hiệu Ý cho thấy chút ít kiểu cách hay dư vị hay hơn.

Warren Hoge, đồng nghiệp của tôi làm Trưởng phân xã London của báo *The New York Times* đã cảm nhận được việc nước Anh cải biến thương hiệu của nó thành "Nước Anh Mới." Nước Anh với thương hiệu mới, Hoge đã viết bài ngày 12/11/97: "Không còn những cảnh chơi cricket ở nông thôn, trà và bánh ngọt, lâu đài của lãnh chúa, người ăn bít tết, săn thú, lễ hội giả trang, bia nội địa, và lá cờ vương quốc tung bay. Nước Anh đã đưa vào hình ảnh kỹ thuật viễn thông năng động, giao dịch tài chính toàn cầu, công nghệ thông tin, sự hăng say làm ăn, kiến trúc táo bạo, quảng cáo khôn ngoan, thời trang bạo dạn, nhạc pop thịnh hành, hộp đêm bận rộn – tóm lại, bất cứ điều gì mang sức trẻ, sáng tạo, và trong cách nói của các vị lãnh đạo của cái đất nước đã được nâng cấp này, "hiện đại"... Và sự lăng xê đang được đảng Lao động mới thực hiện bắt nguồn từ ý tưởng của Demos,

một trung tâm nghiên cứu xã hội học gần gũi với Thủ tướng Blair. Trung tâm này vào tháng trước đã gợi ý về việc cải tiến thương hiệu của đất nước, biến nước Anh thành "Một trong những quốc gia tiên phong trên thế giới, thay vì giữ nguyên là một trong những viện bảo tàng của thế giới." "Tôi rất tự hào về quá khứ của đất nước tôi, nhưng tôi không muốn sống trong quá khứ," ông Tony Blair nói. Cơ quan du lịch của chính phủ Anh đã đưa ra một quyết định đúng đắn vào năm 1997, thay logo du lịch từ "Nước Anh là thống soái" thành "Nước Anh – Chơi được đấy"..."

Một đất nước cũng có thể tự vấy bẩn thương hiệu của nó. Trong những năm 90, Malaysia đã phát triển được một thương hiệu tuyệt vời, một đất nước Hồi giáo nhiều sắc tộc, theo đuổi cách mạng công nghệ. Tên Malaysia đồng nghĩa với công nghệ thông tin, và họ đã xây dựng Hành lang Siêu Công nghệ Thông tin, một khu công nghiệp cao ở bên ngoài thủ đô Kuala Lumpur. Nhưng vào mùa hè 1997, những đồng nội tệ Á châu thi nhau mất giá, và Thủ tướng Malaysia Mahathir đã giận dữ kết tội người Do thái, George Soros và thậm chí cả người phó của ông ta là Anwar Ibrahim, là đã âm mưu phá hoại kinh tế Malaysia. Mahathir đã làm vấy bẩn thương hiệu Malaysia, Inc., và làm băng hoại niềm tin của cộng đồng quốc tế vào đất nước này.

Ngày nay, mỗi đất nước đều phải lo gìn giữ thương hiệu của nó; thậm chí những kẻ tội phạm nhỏ cũng hiểu được điều đó. John Bussey, phóng viên tạp chí *Phố Wall* đã viết một bài rất hay (27/2/1998) kể về những gì xảy ra với anh ta và bạn gái của anh khi họ lên một chiếc taxi, trong một đêm, ở Thủ đô Mexico. Thực ra họ đã bị người lái xe và đồng bọn bắt cóc. "Tối thứ bảy hôm đó,

thằng cha dí súng vào đầu tôi khám phá rằng tôi làm việc cho một tờ báo. Chúng lái xe đi loanh quanh khoảng một tiếng đồng hồ, ấn mặt tôi xuống sàn xe, một thằng khác ngồi cạnh, đè lấn lên người cô bạn tôi.

"Mày làm việc cho một tờ báo Mỹ?" Tên cướp có súng hỏi lại.

"Vâng, tôi từ Mỹ sang công tác." Tôi trả lời, không rõ nói thế có lợi hay có hại đây. Có thể thằng này nó ghét phóng viên thì sao. Hay nó ghét người Mỹ.

"Vậy thì đừng có viết bài về những gì xảy ra đêm nay," tên cướp nói, "Như thế sẽ khiến đất nước chúng tao rất xấu hổ."

"Gây sự xấu hổ cho đất nước?" Nếu họng súng 45 ly không kề vào đầu tôi gần tiếng đồng hồ, nếu bọn cướp không cướp sạch tiền, đồng hồ và không dùng thẻ của tôi để rút tiền ở nhà băng – thì tôi sẽ rất ưng thuận, không viết báo về chúng. Quả là những tên cướp đó vẫn còn có chút ít tự hào dân tộc, giống như nhuệ khí trong giải bóng đá quốc tế vậy. Trái tim của tên cướp gắn với Mexico."

"Đừng lo," tôi nói với tên cướp. "Báo của tôi là báo thương mại, viết về trái phiếu và cổ phiếu. Chuyện như thế này không được đăng đâu – cướp bóc ở Mexico."

Nếu Mexico mà là một cổ phiếu thì sao nhỉ...

Nếu dân chúng ngày càng nhận thức thấy đất nước của họ có thể đi theo con đường thịnh vượng mà không thực hiện điều đó, đồng thời họ thấy được dân chúng ở nước khác có cuộc sống tốt đẹp ra sao, thì họ sẽ đặt câu hỏi: vì sao chính phủ của họ không tổ chức được một sự quản lý về chính trị cho thích hợp để thành công. Trong

toàn cầu hóa, nhiều nước có thể tồn tại thành công được mặc cho họ là ai hay họ theo chiều hướng nào. Ai Cập là một đất nước đã làm ăn thành công do vị trí chiến lược của nó nằm giữa vòng ảnh hưởng của Liên Xô và Hoa Kỳ trên địa bàn Trung Đông và sau đó là giữa khối Ả Rập và Israel. Đất nước này cũng có thế mạnh vì sở hữu những kim tự tháp và bề dày lịch sử. Pháp cũng chiếm được một vai trò quan trọng do khả năng uyển chuyển hoạt động giữa Hoa Kỳ và Liên Xô cũng như có một bề dày lịch sử.

Trong toàn cầu hóa; vị trí địa lý không còn quan trọng như trước. Và câu hỏi "bạn là ai" cũng không còn thiết yếu. Trong khi các nước cần được khuyến khích gìn giữ văn hóa và di sản của họ, họ không thể còn kiếm sống bằng những giá trị đó nữa. Điều quan trọng giờ đây là câu hỏi "bạn làm được điều gì?" và ở đây liên quan tới những lựa chọn cho sự thịnh vượng mà bạn có thể tìm thấy trong toàn cầu hóa. Dereck Shearer đã kể cho tôi một câu chuyện nhằm minh họa cho những luận điểm trên. Giữa những năm 90, khi còn là Đại sứ Mỹ ở Phần Lan, ông ta mang theo vợ là Ruth Goldway, vốn là Thị trưởng thành phố Santa Monica trong những năm 80 – có công cải tổ thành phố này. Một hôm Đại sứ Shearer cùng phu nhân từ Helsinki sang thành Petersburg để gặp các vị đứng đầu thành phố này. Cùng đi có Tổng lãnh sự Mỹ ở Nga. Shearer kể: "Chúng tôi đã gặp Phó Thị trưởng Petersburg cùng các viên chức phụ trách quy hoạch thành phố trong một chiêu đãi do Tòa Lãnh sự Mỹ tổ chức. Các vị quan chức Nga cứ nói đi nói lại về vẻ đẹp và giá trị văn hóa lớn lao của thành Petersburg. Nhưng khi đến, đi xe từ sân bay vào thành phố thì chúng tôi thấy con đường tồi quá, nhiều ổ gà đến mức khó mà lái xe được. Chúng tôi đến thăm Viện Bảo tàng Hermit-

age thì thấy tòa nhà đó xuống cấp ghê quá – hệ thống đèn chiếu sáng hầu như không có. Không có lấy một nhà hàng hay cửa hàng lưu niệm trong bảo tàng – khung cảnh bề bộn. Đúng là nó có một bề dày lịch sử, nhưng không thể nào cạnh tranh được với các thành phố khác với những bảo tàng cũng vĩ đại không kém. Trong khi đó thì các vị quan chức Nga tiếp tục bàn cãi về chuyện đặt lại tên cho các đường phố (St Petersburg mang tên Leningrad trong thời Liên Xô, và phố phường đều mang tên của thời cộng sản). Và Ruth nói với họ, "Tôi có một gợi ý nhỏ. Thay vì cãi nhau về tên gọi của phố phường, tại sao quý vị không bắt tay vào sửa chữa cho chúng." Họ trả lời, "Sáng kiến hay quá".

Chương 12

Lý thuyết về vòng cung vàng ngăn ngừa xung đột

Ở nước ngoài thỉnh thoảng tôi lại tự thưởng cho mình một chiếc bánh kẹp thịt cùng khoai tây rán hiệu McDonald's. Tôi cho rằng tôi là người đã ăn bánh kẹp thịt và khoai rán McDonald's ở nhiều nước trên thế giới nhiều hơn bất cứ ai khác, và tôi có thể làm chứng rằng *chúng có hương vị giống hệt nhau.* Qua lại trên thế giới trong những năm gần đây tôi bắt đầu nhận ra một điều thú vị. Tôi không rõ suy nghĩ này từ đâu đến: có thể từ đâu đó giữa các tiệm McDonald's ở Thiên An Môn, Bắc Kinh, McDonald's ở quảng trường Tahrir ở Cairo hay McDonald's gần quảng trường Zion ở Jerusalem. Nó như thế này:

Từ ngày có McDonald's sang đầu tư, không thấy hai quốc gia nào cùng có tiệm McDonald's, lại gây chiến chống nhau.

Tôi không đùa đâu. Thật kỳ lạ. Hãy quan sát Trung Đông: Israel có tiệm McDonald's của người Do Thái, Arập Xê út có tiệm McDonald's, theo tục lệ Hồi giáo thường phải đóng cửa năm lần mỗi ngày để cầu nguyện, Ai Cập, Li Băng và Jordan đều có McDonald's. Không có nước nào trong số đó xung đột với nhau kể từ khi biểu tượng những vòng cung vàng của tiệm McDonald's được dựng lên ở những nơi đó. Những đe dọa chiến tranh nằm ở đâu trên đất Trung Đông ngày nay? Nằm giữa Israel và Syria, Israel và Iran, và Israel và Iraq. Nước nào ở Trung Đông không có tiệm McDonald's? Syria, Iran và Iraq.

Tôi thấy thú vị đến mức đã gọi điện báo tin này cho đại bản doanh của McDonald's ở Oak Brook, Illinois. Họ ngạc nhiên đến mức đã mời tôi đến tham khảo các vị quản trị Đại học Hamburger, một trung tâm nghiên cứu và đào tạo của chuỗi nhà hàng McDonald's. Những tay quản trị này đã kiểm tra lý thuyết của tôi với những chuyên viên quốc tế của họ và bản thân họ đã không thể tìm ra một ngoại lệ nào cả. Tôi tưởng rằng có một ngoại lệ đối với trường hợp chiến tranh Falkland giữa Anh và Argentina nhưng Argentina cho mãi đến năm 1986 mới có tiệm McDonald's đầu tiên, bốn năm sau cuộc chiến. (Không tính những cuộc nội chiến và xung đột biên giới: McDonald's ở Moskva, El Salvador và Nicaragua đã phục vụ cho cả hai bên địch thủ trong những cuộc nội chiến ở đó.)

Với những thông số đó, tôi xin giới thiệu "Lý thuyết về vòng cung vàng ngăn ngừa xung đột," rằng một đất nước khi tiến tới một mức độ phát triển kinh tế, nơi có một tầng lớp trung lưu có khả năng hỗ trợ cho một chuỗi các tiệm McDonald's, thì đất nước đó trở thành

đất nước McDonald's. Và dân chúng ở đất nước này không phải chinh chiến nữa, họ thà dùng thời gian để xếp hàng mua bánh kẹp thịt còn hơn.

Nhiều người đã đưa ra những quan sát về những thời kỳ hòa bình và thương mại trước đó – họ sử dụng những hình tượng thông dụng hơn. Nhà triết học người Pháp Montesquieu viết hồi thế kỷ 18 rằng thương mại quốc tế đã tạo nên một "Nước cộng hòa vĩ đại" quốc tế, quy tụ tất cả các tay buôn và các quốc gia buôn bán ngoại thương, dệt nên một thế giới hòa bình hơn. Trong cuốn sách *Tinh thần pháp luật* ông viết, "hai quốc gia có giao thương với nhau sẽ trở nên lệ thuộc lẫn nhau; vì nếu một quốc gia muốn mua thì quốc gia kia sẽ muốn bán; và sự liên kết giữa họ với nhau sẽ được tạo dựng trên cơ sở sự cần thiết lẫn nhau." Và trong chương "Cách thức thương mại phá vỡ sự bạo tàn ở châu Âu," Montesquieu đã lập luận ủng hộ cho luận thuyết vòng cung vàng của chính ông: "Nhân loại cảm thấy hạnh phúc trong một môi trường mà vì lợi ích của chính họ, họ cần phải có tư tưởng nhân đạo và làm điều thiện, dẫu cho nhiệt huyết nhiều khi đã khiến họ trở nên độc ác."

Trong thời toàn cầu hóa trước Chiến tranh thế giới thứ hai, tác giả người Anh Norman Angell đã quan sát và viết trong cuốn sách của ông năm 1910, mang tên *Ảo tưởng lớn*, rằng những cường quốc công nghiệp phương Tây như Mỹ, Anh, Đức và Pháp đã giảm đi cơn thèm khát gây chiến tranh: "Có lẽ nào mà cuộc sống hiện đại cùng những hoạt động công nghiệp mạnh mẽ và những phần chi phí vô cùng nhỏ cho hoạt động quân sự có thể nuôi nấng những bản năng gây chiến, vì chiến tranh đã bị coi là sự hủy diệt những thành quả do thời bình mang lại?" Do ngoại thương và những quan hệ thương mại

ràng buộc nhiều cường quốc thời đó, Angell lập luận rằng, thật là điên rồ nếu những quốc gia đó lại đánh nhau, vì làm như vậy thì kể cả kẻ thắng lẫn người thua cuộc đều sẽ chịu mất mát. Montesquieu và Angell nói đúng. Hội nhập kinh tế đã khiến tăng gấp bội mức chi phí chiến tranh đối với kẻ thắng lẫn người thua, và quốc gia nào làm ngơ trước thực tế đó thì sẽ bị diệt vong. Nhưng nếu họ hy vọng rằng thực tế đó có thể xóa nhòa được tầm quan trọng của địa chính trị, thì họ cũng đã nhầm. Có thể nói Angell và Montesquieu đã quên không nhắc đến Thucydides. Khi viết về lịch sử cuộc chiến tranh Peloponnesian, Thucydides cho rằng các quốc gia gây chiến vì một trong ba lý do – "danh dự, sợ hãi và quyền lợi" – và toàn cầu hóa, trong khi khiến cho chi phí gây chiến vì danh dự, sợ hãi hay quyền lợi tăng lên, cũng không thể xóa hết được những bản năng đó – không thể, một khi thế giới vẫn còn nhân loại và còn máy móc, một khi những cây ô liu vẫn còn đó trong cuộc sống. Cuộc tranh đấu giành quyền lực, sự theo đuổi quyền lợi vật chất và chiến lược, sự co kéo những cây ô liu, vẫn tiếp tục ngay cả trong cái thế giới có chip vi tính, điện thoại vệ tinh và Internet. Không phải ngẫu nhiên mà cuốn sách này được đặt tên là "*Chiếc Lexus và cây Ô liu.*" Mặc cho toàn cầu hóa, dân chúng vẫn bám giữ lấy văn hóa, ngôn ngữ và mảnh đất mà họ gọi là quê hương. Họ sẽ hát về gia đình, khóc than cho gia đình, chinh chiến và hy sinh vì quê hương. Chính vì thế mà toàn cầu hóa sẽ không chấm dứt những tham vọng mang tính địa-chính trị. Xin nhắc lại cho những người theo phái thực tế đang đọc cuốn sách này: *toàn cầu hóa sẽ không chấm dứt địa-chính trị.*

Nhưng toàn cầu hóa lại tác động tới nó. Một điểm đơn giản mà tôi đang cố gắng hình thành bằng cách sử

dụng McDonald's để hình tượng hóa – đó là toàn cầu hóa ngày nay đã khiến tăng gấp bội chi phí mà các quốc gia dùng để gây hấn vì lý do bảo tồn danh dự, phản ứng lại những nỗi sợ hãi hay theo đuổi những quyền lợi của họ. So với những gì Angell và Montesquieu viết xưa kia, sự thay đổi ngày nay thể hiện ở mức độ. Toàn cầu hóa ngày nay – với mức độ hội nhập kinh tế, kỹ thuật số, khả năng kết nối ngày càng rộng giữa đất nước và cá nhân, tư bản di chuyển nhanh chóng và sự lệ thuộc của chúng vào chiếc áo nịt nạm vàng và Bầy Thú Điện Tử – tất cả tạo một sự ràng buộc mạnh mẽ đối với các hoạt động đối ngoại của các quốc gia kết nối vào toàn cầu hóa. Kết quả là chúng tăng cường lợi ích của việc hạn chế xung đột và tăng cao cái giá mà các quốc gia phải trả khi tìm cách đánh lẫn nhau.

Nhưng toàn cầu hóa không đảm bảo rằng sẽ không có chiến tranh nữa. Bao giờ cũng sẽ có những lãnh tụ và những quốc gia, vì lý do đúng hay sai, sẽ sử dụng đến chiến tranh, và những quốc gia như Bắc Triều Tiên, Iraq hay Iran sẽ lựa chọn cách tồn tại bên ngoài những ràng buộc trên. Dù sao thì câu kết luận sẽ là: Trong thời toàn cầu hóa trước Chiến tranh Thế giới thứ nhất, các quốc gia đã phải nghĩ hai lần trước khi gây chiến; đến toàn cầu hóa thời nay, họ sẽ phải nghĩ tới ba lần trước khi làm điều đó.

Khổ một nỗi là ngay sau khi bản thảo đầu tiên của cuốn sách này được in, thì tháng Tư năm 1999, 19 thành viên NATO, nước nào cũng có quán ăn McDonald's, xúm vào không kích Nam Tư, một đất nước cũng có quán ăn này. Ngay lập tức hàng loạt các bình luận gia và những người điểm báo đã viết bài phê bình rằng luận thuyết vòng cung vàng McDonald's của tôi là hoàn toàn sai

lầm; qua đó họ cũng công kích khái niệm về toàn cầu hóa có thể chế ngự được địa-chính trị. Tôi thật ngạc nhiên và cũng thích thú khi thấy lý thuyết McDonald's của tôi được mọi người chú ý rộng rãi, và khi thấy mức độ hăng hái của một số người nhất định cố gắng chứng minh rằng đó là một sai lầm. Họ là những người thực tế và những nhân vật Chiến tranh Lạnh về vườn, những người cho rằng chính trị – đặc biệt là những xung đột giữa các quốc gia – chính là những yếu tố không thể miễn trừ dùng để đặc tả quan hệ quốc tế. Về chuyên môn cũng như về tâm lý, họ cảm thấy bị đe dọa bởi ý tưởng cho rằng toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế có sẽ tác động đến địa-chính trị bằng những phương thức mới mẻ và cơ bản. Nhiều người trong giới phê bình rất muốn bám lấy chủ đề cuộc chiến Balkan chính vì họ muốn níu kéo tâm lý thời chiến lỗi thời trong đó họ chỉ biết chính trị, tinh thần và những câu ô liu được đặt trên kinh tế và chiếc xe hơi Lexus. Họ bận rộn đưa Balkan lên thành một chủ đề lịch sử, một luận thuyết của chính trị thế giới, mà không nhận thấy rằng đó chỉ là một ngoại lệ, một sự kiện độc lập và nhất thời. Những người chỉ trích chỉ bận rộn bàn cãi xem chúng ta đang ở năm 1917, 1929 hay 1939 và không nhận ra rằng những gì xảy ra vào năm 2000 thực ra đánh dấu cho một chuyển biến mới mẻ – một điều tuy không kết liễu địa-chính trị nhưng căn bản đã gây ảnh hưởng và thay đổi hình thù của chính trị. Tôi cho rằng những người chỉ trích chỉ bận rộn làm sống lại quá khứ, dựa vào quá khứ để phán đoán với bạn về tương lai. Cách họ đoán về tương lai lại dựa vào quá khứ nhưng lại bỏ qua hiện tại. Cũng dễ hiểu vì sao nhóm này cảm thấy bị lý thuyết những vòng cung vàng đe dọa, bởi vì dù không hoàn hảo nhưng luận thuyết vòng cung vàng sẽ buộc họ phải thay đổi quan điểm và

thậm chí, phải học lại cách nhìn nhận, phải tiếp nhận kinh tế, môi trường, thị trường, công nghệ, Internet vào những phân tích đánh giá về địa-chính trị của họ.

Phản ứng đầu tiên của tôi đối với những người chỉ trích là thanh minh rằng NATO không phải là một đất nước, cuộc chiến Kosovo không thực sự là chiến tranh, mà là sự can thiệp của NATO vào một cuộc nội chiến giữa người Serb và người Albania ở Kosovo. Và tôi chỉ ra rằng khi hình thành luận thuyết McDonald's tôi đã loại trừ một vài khả năng quan trọng: Luận thuyết McDonald's không áp dụng cho các cuộc nội chiến, vì tôi giải thích, toàn cầu hóa sẽ tăng cường sự căng thẳng của các cuộc nội chiến, giữa phái địa phương chủ nghĩa và phái chủ trương toàn cầu – giữa những người thích ăn món bánh kẹp thịt McDonald's với những người sợ hãi loại bánh này rồi sẽ chế ngự họ. Hơn nữa luận thuyết của tôi có giới hạn giá trị, vì trước sau rồi nước nào cũng có những cửa hàng McDonald's, và trước sau rồi cũng có hai nước nào đó sẽ gây chiến lẫn nhau.

Nhưng tôi nhanh chóng nhận ra rằng sẽ không có ai quan tâm đến những điềm báo của tôi – sử dụng McDonald's như một biểu tượng để trình bày về ảnh hưởng của toàn cầu hóa đối với địa-chính trị. Họ chỉ muốn đâm một nhát dao vào lý thuyết vòng cung vàng. Vậy càng nghĩ tới giới phê bình thì tôi càng nói với mọi người rằng: "Xin hãy quên đi những điềm báo và những ngoại lệ. Giả sử Kosovo là một sự thử nghiệm cho học thuyết, và hãy xem cuộc chiến ở đó kết thúc ra sao." Khi nhìn vào cung cách cuộc chiến Kosovo kết thúc bạn sẽ thấy lô gích của lý thuyết Vòng Cung Vàng.

Vì sao? Lầu Năm Góc sẽ giải thích với bạn rằng cuộc không kích năm 1999 đã kết thúc cuộc chiến 78

ngày tại Kosovo vì một lý do – không phải vì NATO đã trừng trị được quân đội Serbia ở Kosovo. Thực tế cho thấy lục quân Serbia đã chuyển được hết xe pháo của họ ra khỏi Kosovo với không mấy tổn hại. Cuộc chiến 78 ngày kết thúc là do NATO, sử dụng không quân, đã gây hoang mang cực độ cho dân thường người Serbia ở Belgrade. Belgrade là một thành phố hiện đại châu Âu, hội nhập với Tây Âu, có một dân số mong muốn hòa nhập vào khuynh hướng toàn cầu, hòa nhập với Internet và phát triển kinh tế – hình tượng mà McDonald's đang đại diện.

Một khi NATO phá hủy hệ thống điện ở Belgrade và hủy diệt kinh tế, người dân Belgrade, cùng dân chúng trong những thành phố khác của Nam Tư, hầu như ngay lập tức đòi Tổng thống Slobodan Milosevic chấm dứt chiến tranh. Vì cuộc không kích đã buộc người ta phải lựa chọn: Bạn có muốn thành một phần của châu Âu và xu hướng kinh tế mới và chớp những thời cơ ngày nay – hay là bạn muốn chiếm giữ Kosovo và trở thành một ốc đảo cô lập và lạc hậu. McDonald's hay Kosovo – bạn không thể chiếm cả hai. Và người dân Serbia chọn McDonald's. Không một người lính NATO và cũng không người dân nào ở Belgrade nào muốn chết vì Kosovo. Những người dân đó chỉ muốn trở thành một phần của thế giới. Họ muốn tiệm McDonald's được mở cửa trở lại, hơn là mong Kosovo bị chiếm đóng trở lại. Họ muốn xếp hàng để mua bánh kẹp thịt hơn là đăng lính đi chết ở Kosovo. Một mình không lực Hoa Kỳ không thể làm gì được Việt Nam vì người dân ở đó vốn đã sống trong một thời kỳ đồ đá và đã không còn gì để mất. Nhưng ở Belgrade, nơi dân chúng muốn hội nhập vào châu Âu và thế giới và họ sợ sẽ bị không quân ném bom làm mất đi cơ hội cho họ hội nhập. Khi NATO đưa ra những lựa

chọn cho họ – chọn xe hơi Lexus hay cây Ô liu – họ đã chọn chiếc xe hơi.

Vâng, như vậy là có một ngoại lệ cho lý thuyết Vòng Cung Vàng – một ngoại lệ mà rốt cuộc đã mạnh mẽ khẳng định lý thuyết này. Trường hợp Kosovo cho thấy những áp lực mà những chính quyền theo chủ nghĩa quốc gia, khăng khăng bám lấy gốc cây Ô liu, phải chịu đựng, khi họ theo đuổi chiến tranh và những phiêu lưu quân sự – và họ đã buộc dân chúng phải trả giá ra sao trong thời toàn cầu hóa. Bởi vì trong một thế giới nơi chúng ta ngày càng hiểu thêm về cảnh sống của đồng loại, khi chính phủ ngày càng phải cam kết với dân chúng và thực hiện cam kết, vậy thì chí ít chính phủ chỉ có thể đòi hỏi dân chúng đến một mức độ nhất định. Khi chính phủ có những hành động gây khó dễ cho việc hội nhập kinh tế và cải thiện đời sống – có McDonald's tượng trưng – thì dân chúng ở các nước phát triển sẽ không dung tha cho chính phủ như thời trước. Chính vì thế những quốc gia trong hệ thống toàn cầu hóa giờ đây phải suy ngẫm tới ba lần trước khi tham chiến và những quốc gia nào không suy nghĩ thì sẽ phải trả giá gấp ba lần. Vậy tôi xin sửa lại chút ít trong lý thuyết vòng cung vàng sau khi tham khảo trường hợp Kosovo và tương lai của vùng này: Dân chúng ở những quốc gia có McDonald's không thích đánh nhau nữa, họ thà đi xếp hàng để mua bánh kẹp thịt còn hơn – *và những lãnh đạo hay những đất nước nếu coi thường thực tế đó sẽ phải trả giá cao gấp bội, cao hơn là họ nghĩ.* Ngày 8/7/1999, báo *USA Today* đăng một câu chuyện về Belgrade khiến tôi chú ý. Câu chuyện nói về sự tàn phá kinh tế mà Nam Tư phải đương đầu sau cuộc chiến. Bài này có hai đoạn sau đây, mà nếu tự tôi viết ra thì người ta sẽ nói tôi là bịa đặt:

"Zoran Vukovic, 56 tuổi, lái xe buýt ở thành phố Niw, có thu nhập 62 đô-la một tháng, thấp hơn phân nửa lương của ông ta thời trước chiến tranh. Chính phủ [Serbia] tháng trước đã sa thải gần một nửa số 200 tài xế xe buýt. Những người còn lại bị giảm lương. Do nhà nước hiện kiểm soát giá thực phẩm, Vukovic và tám miệng ăn phụ thuộc trong gia đình có thể tồn tại, đủ ăn. Nhưng họ không thể mua sắm thêm thứ gì khác.

"McDonald's nay chỉ còn trong giấc mơ," Vukovic, người ngày trước thường đưa ba cháu của ông đến tiệm McDonald's ở Belgrade, nói. "Một ngày nào đó, có thể mọi sự sẽ khá hơn. Nhưng đến lúc đó thì có lẽ tôi không còn nữa."

Bạn có thể thấy những điều cần thiết để hiểu về sự khác nhau trong cách thức Chiến tranh Lạnh và toàn cầu hóa định hình địa-chính trị nếu quan sát trường hợp Albania.

Khi Albania lâm vào nội chiến đầu năm 1997, tôi tình cờ theo dõi tin tức trên truyền hình CNN. CNN lúc đó không có những hình ảnh trực tiếp truyền từ Albania nên đã chiếu mãi tấm bản đồ biển Adriatic, ngoài khơi Albania. Trên tấm bản đồ có những chiếc tàu chiến nhỏ, đại diện cho tàu của Hoa Kỳ, châu Âu và các nước khác đang đến để di tản kiều bào của họ từ Albania. Khi nhìn tấm bản đồ, tôi nghĩ, nếu đó là thời Chiến tranh Lạnh thì có lẽ đó sẽ là những tàu chiến của Mỹ hoặc của Liên Xô đang tranh giành để vào chiếm đóng, lấp đầy khoảng trống chính trị ở Albania. Bên nào sẽ vào được Albania nhanh hơn, tận dụng đất nước này như một con tốt Albania trên bàn cờ, dí sang tấn công bên kia. Tóm lại hai siêu cường đó sẽ cạnh tranh xem bên nào vào Albania trước, nhanh nhất và sâu nhất. Nhưng đó không phải là

điều xảy ra ngày hôm đó trên bản đồ của CNN. Ngày nay là toàn cầu hóa, và những nước có tàu chiến ở đó đang tranh giành để di tản kiều dân của họ *khỏi* Albania *trước tiên, nhanh nhất và đi xa nhất*. Nước nào đưa kiều dân khỏi Albania nhanh nhất sẽ là người thắng cuộc, và thua cuộc chính là nước nào bị phải ở lại, bị ràng buộc trách nhiệm ở Albania – lúc đó thua cuộc chính là nước Ý.

Chúng ta hiểu được gì từ điều này? Điều này cho chúng ta biết rằng hệ thống Chiến tranh Lạnh có hai đặc điểm căn bản mang hình tượng một ván cờ và một tập séc. Chiến tranh Lạnh do hai siêu cường – Liên Xô và Mỹ – điều hành. Họ cạnh tranh trên toàn cầu để dành cho được những lợi thế chiến lược, nguồn tài nguyên và vinh quang – chiến thắng của bên này chính là tổn thất của bên kia, và bất cứ vùng nào trên thế giới cũng là những miếng mồi cho cả hai bên. Michael Mandelbaum nhận xét: "Trong Chiến tranh Lạnh, thế giới như một cuộc cờ. Mỗi nước đi của Liên Xô sẽ tác động tới chúng ta và ngược lại mỗi nước đi của chúng ta sẽ có tác động đến họ. Chúng ta là quân trắng, Liên Xô là quân đen. Nếu họ đi vào ô trắng thì ta đi vào ô đen. Nếu họ dịch chuyển những tốt đen ở Albania thì ta sẽ di chuyển những tốt trắng. Mỗi con tốt đều quan trọng vì chúng góp phần bảo vệ vua. Vậy thì nếu họ chiếm được một nơi, biến thành tốt đen thì sẽ có lợi thế để tấn công vua của chúng ta. Chính vì thế mỗi bên đều ra sức bảo vệ các con tốt của họ. Bảo vệ tốt tức là bảo vệ vua vậy. Chính vì thế chúng ta đã phải can thiệp vào những nơi không có tầm quan trọng nội tại như Việt Nam, Angola hay El Salvador."

Nói cách khác, trong Chiến tranh Lạnh đã nảy sinh những lợi ích của việc khuyến khích xung đột khu vực và

biến chúng thành một phần của cuộc cạnh tranh giữa các siêu cường và mang ý nghĩ toàn cầu. Và trong cuộc cạnh tranh trong ván cờ không bên nào chịu để mất những ô trắng hay đen của họ vì lo sợ họ sẽ mất dần ảnh hưởng ở các ô này và rốt cuộc bị đối phương lấn át. Sự lo sợ đó được biết đến với cái tên "Học thuyết Domino."

Ngoài cuộc cờ, Chiến tranh Lạnh cũng được khắc họa bởi hình tượng một tập séc chuyển khoản. Như đã đề cập từ trước, Chiến tranh Lạnh giúp cho một nước đang phát triển tồn tại về kinh tế mặc dù hệ điều hành và phần mềm của họ yếu kém. Một số nước đang phát triển đã làm ăn chậm chạp trong một thời gian dài, vì họ có thể hút tiền từ các siêu cường thông qua việc cam kết lòng trung thành với bên này hay bên kia trong Chiến tranh Lạnh. Chính phủ Mỹ và Liên Xô, ở mức độ thấp hơn là Trung Quốc, lúc đó sẵn sàng lấy tiền đóng thuế của dân chúng, chuyển thành những tấm séc nhiều tiền, tặng cho nước ngoài để mua ảnh hưởng đối với những ô còn trống trên bàn cờ. Nền ngoại giao séc chuyển khoản đó được gọi là "Viện trợ nước ngoài." Hoa Kỳ thúc ép người đóng thuế trong nước để trả lương cho nhóm đối lập Contras ở Nicaragua hay Mujahideen ở Afghanistan. Liên Xô cũng làm như vậy đối với những người Sandinista ở Nicaragua. Hoa Kỳ thúc nợ dân chúng để bao cấp cho quân đội Israel trong khi Liên Xô gom tiền để xây dựng lại lực lượng không quân Syria sau khi Israel bắn rơi 97 máy bay phản lực của Syria trong ngày đầu tiên của cuộc chiến Li Băng năm 1982. Các siêu cường mua ảnh hưởng không những bằng vũ khí mà còn bằng vật chất. Họ chuyển khoản để tài trợ những dự án làm đường, xây đập, nhà văn hóa và hàng nhập khẩu – bất cứ thứ gì để ràng buộc một nước thuộc Thế giới thứ ba vào với họ trong cuộc cạnh tranh toàn cầu. Moskva và Washington viết những tấm séc mà

phần lớn đã không đòi hỏi gì về cung cách các nước đó quản lý kinh tế ra sao, vì cả Moskva và Washington đều lo ngại rằng nếu đòi hỏi những chư hầu của họ cải tổ nhiều quá, thì chúng sẽ nhảy sang phía bên đối phương. Vậy là những chế độ kém hiệu lực, tham nhũng hay dễ mua chuộc như của Ferdinand Marcos ở Philippines hay Anastasio ở Nicaragua nhận séc từ Washington, trong khi Cuba, Angola nhận tiền từ Moskva chỉ vì lý do những cỗ máy kinh tế của họ theo tư bản hay cộng sản, mà không phải vì hiệu quả hoạt động của chúng.

Các siêu cường đã không quan tâm đến sự kết nối kinh tế trong các nước chư hầu vì vào lúc đó họ chỉ muốn mua lòng trung thành chứ không muốn đầu tư vào những công ty điện thoại ở đó. Ngay cả trường hợp Nhật Bản, Hoa Kỳ đã phải chịu đựng chính sách bảo hộ mậu dịch vô lý của Tokyo vì họ cần đến sự ủng hộ của nước này trong Chiến tranh Lạnh. Lầu Năm Góc và Bộ Ngoại giao sẽ không bao giờ để cho đại diện Bộ Thương mại bắt chẹt Nhật Bản về những vấn đề kinh tế, do họ lo sợ sẽ để mất Nhật Bản trong những vấn đề an ninh. Nhưng cũng chính vì các siêu cường sẵn sàng viết chi phiếu, rất nhiều cuộc xung đột khu vực trong thời Chiến tranh Lạnh cứ âm ỉ kéo dài. Tổ chức Giải phóng Palestine đã công nhận Israel trong những năm 60 và 70 là nhằm động cơ gì trong khi Liên Xô đang cung cấp học bổng cho tuổi trẻ Palestine và súng cho du kích quân Palestine.

Chiến tranh Lạnh tạo lợi thế và tài lực cho việc duy trì xung đột khu vực và khoác cho chúng ý nghĩa toàn cầu.

*

* *

Bây giờ xin bạn hãy gạt Chiến tranh Lạnh sang một bên.

Toàn cầu hóa đã đến. Sau Chiến tranh Lạnh, toàn cầu hóa trở thành một hệ thống quốc tế chủ đạo và đã đặt một khuôn mẫu khác lên trên địa-chính trị. Dù toàn cầu hóa không tiêu diệt được địa-chính trị, nhưng nếu nghĩ rằng nó không tạo được những thay đổi căn bản trong địa-chính trị, thì thật ngốc nghếch.

Trước hết, trong toàn cầu hóa không còn bàn cờ, thế giới không còn bị chia thành những ô đen và trắng. Liên Xô đã sụp đổ, vậy không còn màu đen, và cũng không còn màu trắng. Không còn "bên ta" hay "bên nó" nữa. Chính vì thế cũng chẳng còn lợi ích gì, chẳng còn nguồn tại lực nào cần thiết trong việc duy trì xung đột khu vực. Trong toàn cầu hóa có một nhân vật mới mẻ đứng ra quản lý tập séc chuyển khoản – Bầy Thú Điện Tử: chúng tập trung thành một thực thể và có khả năng tung tiền đi đây đó. Liên Xô không còn nữa trong khi Hoa Kỳ mặc lên người tấm áo nịt nạm vàng và cũng không còn viết séc chi trả những khoản viện trợ lớn lao nữa.

Nơi mà một đất nước muốn đến để kiếm một tấm séc lớn đó là chốn của bầy thú, và bầy thú hiện không biết đánh cờ. Chúng chơi trò Triệu phú. Intel, Cisco hay Microsoft sẽ đi đâu để lập nhà máy, quỹ đầu tư toàn cầu Fidelity sẽ đổ tiền vào đâu là những gì quyết định ai được cấp tín dụng và ai không. Và những con bò đực trong bầy thú không có chuyện viết những tấm séc khống để mua tình yêu hay lòng trung thành của bạn; chúng viết những tấm séc đầu tư để mong kiếm lời. Bầy thú và những siêu thị tài chính không cần biết màu cờ sắc áo của đất nước của bạn là gì. Chúng chỉ muốn biết là đất nước của bạn có sự lưu thông nội bộ tốt không, mức hiệu

quả của hệ điều hành và phần mềm trong nước của bạn ra sao và chính phủ của bạn có luật bảo vệ được các tài sản tư nhân hay không.

Do đó không những Bầy Thú Điện Tử sẽ không giúp tiền để một đất nước chi trả cho một cuộc chiến khu vực hay xây dựng lại quân đội của đất nước sau khi tham chiến – giống như cách làm của các siêu cường xưa kia. Bầy thú sẽ trừng phạt một đất nước nếu nó kình chống láng giềng, bằng cách sẽ rút hết nguồn vốn quan trọng nhất cho phát triển của đất nước này. Như vậy các nước không có lựa chọn nào khác là phải ứng xử tốt để hấp dẫn bầy thú. Nếu làm ngược lại thì họ sẽ phải trả giá.

Dĩ nhiên có những nước chọn và sẽ lựa chọn cách tồn tại không đếm xỉa gì tới bầy thú để họ có thể theo đuổi những đường lối chính trị riêng. Tổng thống Iraq Saddam Hussein những muốn theo đuổi những tham vọng của riêng ông, chiếm giữ khí đốt và cướp bóc láng giềng, thay vì tuân thủ những đòi hỏi của bầy thú, và thông qua chế độ bạo ngược của ông đàn áp dân chúng Iraq. Điều tương tự cũng đang xảy ra ở Bắc Triều Tiên, Afghanistan, Sudan và Iran. Lý thuyết Vòng Cung Vàng không áp dụng đối với họ vì họ đã quyết định không kết nối với bầy thú và các siêu thị, và họ có trữ lượng dầu lửa và ý chí để tồn tại thêm một thời gian nữa. Nhưng ngày nay những đất nước như vậy chỉ là thiểu số. Ví dụ nếu bạn nhìn Nga và Trung Quốc và hỏi tại sao họ không còn thách thức Hoa Kỳ trong những khu vực gần họ, thì câu trả lời là: vì họ đã yếu đi, đồng thời thách thức như vậy họ cũng sẽ chẳng được gì. Một mạng lưới quyền lợi và lợi thế đã được toàn cầu hóa dệt nên và trói buộc các quốc gia như Nga và Trung Quốc.

Năm 1979, ở Trung Quốc không có nhà hàng McDonald's. Đặng Tiểu Bình lúc đó đã bắt đầu mở cửa đất nước này ra thế giới. Khi sang hội nghị thượng định với Tổng thống Carter ở Mỹ, Đặng tình cờ nói rằng khi về nước ông ta sẽ xâm lược Việt Nam vì Việt Nam đang trở nên ngạo mạn và kẻ cả. Carter cố gắng thuyết phục ông ta bỏ ý định đó, giải thích rằng làm như thế sẽ làm xấu đi hình ảnh Trung Quốc (không phải là kinh tế Trung Quốc), nhưng Đặng không nghe và đã tiến hành xâm lược Việt Nam.

Bây giờ chúng ta tua nhanh cuốn băng đến năm 1996. Lúc này Trung Quốc có 200 tiệm McDonald's. Lúc đó tôi ở Trung Quốc quan sát sự căng thẳng giữa họ và Đài Loan. Tôi đã phỏng vấn một nhà kinh tế cao cấp thuộc Học viện Khoa học, trước ngày Đài Loan tổ chức cuộc tuyển cử dân chủ đầu tiên mà nhiều quan chức cho biết: có thể đánh dấu sự tuyên bố độc lập của hòn đảo này. Trung Quốc lúc đó đang đe dọa sẽ tấn công Đài Loan nếu Đài Loan tuyên bố độc lập. Khi chúng tôi đang ăn mỳ trong một tiệm ăn trên tầng thượng một tòa nhà ở Bắc Kinh, tôi hỏi nhà kinh tế Trung Quốc một câu đơn giản: Trung Quốc có thể tấn công Đài Loan hay không? Anh ta không ngần ngại trả lời: " Không – làm như vậy sẽ chấm dứt đầu tư vào Trung Quốc, chấm dứt tăng trưởng và chấm dứt cơ hội cho chúng tôi bắt kịp với thế giới."

Cũng giống như những quan chức Trung Quốc tôi gặp dạo đó, nhà kinh tế này cảm thấy Trung Quốc hoàn toàn có lý để đập tan Đài Loan, đặng ngăn trở chuyện trở thành độc lập. Nhưng cũng như những người khác, anh ta sẵn sàng nói ra điều mà các lãnh đạo cao cấp chỉ dám thầm thì – đó là Trung Quốc không thể tấn công nếu không muốn kinh tế của họ bị tàn phá.

Trong kỷ nguyên toàn cầu hóa, Trung Quốc và Đài Loan, cả hai đều hiểu rằng họ đều có khả năng sẽ tổn hại kinh tế nếu xung đột xảy ra. Thời gian 1995-96 khi Trung Quốc đe dọa Đài Loan, thị trường chứng khoán của Đài Loan đã bị sụt giá nhưng những thị trường nhỏ của Trung Quốc không bị ảnh hưởng mấy. Nhưng trong cuộc khủng hoảng năm 1999 giữa hai bên, khi Trung Quốc đe dọa Đài Loan thì thị trường TAIEX, Đài Loan sụt giá 20%. Nhưng điều mà ít ai để ý đó là thị trường Thượng Hải sụt giá 40%! Hai vùng đất nhưng một thị trường tài chính.

Trong quan điểm của Bắc Kinh, Trung Quốc không còn là một nền kinh tế nông nghiệp bị cô lập của thời Mao và Đặng nữa. Trung Quốc hiện đã kết nối một phần với Bầy Thú Điện Tử, và ý thức hệ duy nhất của các nhà lãnh đạo ở đó ngày nay là: "Làm giàu là vinh quang." Lãnh đạo Trung Quốc không thể thực hiện được ý thức hệ đó nếu không có hàng tỷ đô-la đổ vào đất này mỗi năm. Theo *Tạp chí Kinh tế Viễn đông*, tổng đầu tư của Đài Loan vào Trung Quốc năm 2000 là 46 tỷ đô-la trong gần 46.000 hạng mục nhà máy và công ty. Doanh nhân Đài Loan biết điều đó và dám nhắc nhở Bắc Kinh về điều đó. "Đài Loan là nơi cấp vốn nhiều nhất cho Trung Quốc ngày nay, vì [doanh nhân Đài Loan] sẵn sàng tuân thủ luật chơi ở đại lục. Nhưng điều đó không phải là vĩnh cửu, Douglas Hsu, Chủ tịch Công ty Dệt Far East Textile, một trong những tập đoàn lớn nhất của Đài Loan nói với tôi vào một buổi chiều ở Đài Bắc: "Vào giờ phút này tôi cảm thấy khó xử. Trung Quốc là một thị trường lớn. Tôi tìm đâu ra thị trường khác để thay thế Trung Quốc bây giờ? Nhưng tôi đang sống cùng họ trong hoàn cảnh bất định. Tôi là một nhà công nghiệp. Tôi có đầy rẫy khó khăn trong việc xây dựng nhà máy

và tìm kiếm khách hàng. Tôi không còn sức để lo lắng về chuyện tên lửa bay đi bay lại. Một sự bất định còn đó, và Trung Quốc sẽ phải trả giá."

Trung Quốc cũng bị hạn chế trong khả năng xử lý bằng quân sự với Đài Loan vì thực tế là Quốc hội Mỹ chắc chắn sẽ trả đũa bằng cách ngăn cản hàng Trung Quốc nhập khẩu vào Mỹ – lượng hàng chiếm 40% tổng kim ngạch xuất khẩu của Trung Quốc. Thời gian 1990-99, Trung Quốc thu nhập 65 tỷ đô-la trong buôn bán với Hoa Kỳ, chiếm một nửa trong số tăng trưởng ngoại tệ của Trung Quốc thời gian đó. Wang Shougen, Chủ nhiệm Ủy ban Đầu tư Nước ngoài của Thượng Hải có lẽ đã tóm tắt hay nhất về khả năng dễ tổn thương của Trung Quốc nếu gây chiến với Đài Loan vào năm 1996 đó là: dù bị tấn công thì "thái độ của chúng tôi đối với các nhà đầu tư Đài Loan vẫn sẽ không thay đổi nhiều lắm." Tôi rất thích lời tuyên bố đó. Ngay cả khi tôi xâm chiếm nước bạn, tôi chắc chắn vẫn hy vọng rằng những nhà đầu tư của bạn sẽ không lấy làm phật ý!

Khả năng cùng bị hủy diệt là rõ ràng. Đài Loan không thể chịu đựng được sự suy giảm lòng tin trong giới đầu tư quốc tế cao như mức của Trung Quốc, hậu quả tất yếu nếu họ cố gắng theo đuổi đường lối độc lập. Nếu chiến tranh xảy ra thì không những thị trường chứng khoán của họ đổ vỡ mà tài sản của Đài Loan sẽ đi tong. Sự thể sẽ rất tồi tệ. Bầy thú sẽ bỏ chạy. Một thực tế ít ai biết đến đó là máy vi tính các loại lưu hành trên thế giới trong một chuỗi xích bán lẻ toàn cầu trong đó Đài Loan và các công ty của họ ở Trung Quốc và Á châu là những mắt xích chủ chốt. Nhà máy của Đài Loan sản xuất những linh kiện quan trọng để lắp ráp vào máy của Dell, Compaq, Acer, Hewlett-Packard và IBM PCs cũng như vào các thiết bị dẫn truyền cho Internet của Cisco. Đa số các

hãng máy tính của Mỹ đã chấm dứt tham gia vào giai đoạn sản xuất, khiến Đài Loan trở thành nhà sản xuất lớn nhất thế giới chịu trách nhiệm về 13 linh kiện quan trọng nhất trong phần cứng của máy tính. Chúng là vỏ hộp, màn hình, bộ vi xử lý, modem, bộ nguồn, CD-ROM, và cạc màn hình. Nhiều loại trong số đó chỉ được sản xuất ở Đài Loan. Tạp chí *Electronic Buyers' News* (19/7/1999) đã đặt câu hỏi cho các nhà sản xuất máy tính trên toàn cầu về sự căng thẳng giữa Đài Loan và Trung Quốc. Một người phát ngôn của hãng Compaq ở Đài Bắc cho biết: "Cho đến nay mọi sự diễn ra bình thường, nhưng nếu có một phản ứng mạnh mẽ từ phía Trung Quốc thì chúng tôi sẽ có kế hoạch di chuyển các đơn hàng từ Đài Loan sang Hàn Quốc hoặc Nhật Bản."

Tôi không nghi ngờ rằng nếu Đài Loan đi quá xa trên con đường đòi độc lập thì Trung Quốc sẽ dùng quân sự để chặn họ lại – dù có phải trả giá về kinh tế cao đến đâu. Không một lãnh đạo nào ở Trung Quốc có thể giữ được ghế nếu họ để cho Đài Loan được độc lập – vì làm như thế sự hợp pháp của lãnh đạo của Trung Quốc sẽ bị mài mòn. Nhưng cũng không một lãnh đạo nào của Trung Quốc có thể giữ ghế nếu không duy trì được đầu tư và thương mại với nước ngoài – đó cũng chính là căn bản cho quyền lực của họ. Vậy thì lãnh đạo Trung Quốc sẽ phải tính toán khác trước, một khi họ đã kết nối với bầy thú.

Đại chiến chỉ nổ ra khi các cường quốc muốn tham chiến, nhưng ngày này, bản năng của các cường quốc khiến họ không nên nhảy ngay vào các xung đột. Thay vì bị kéo vào các xung đột khu vực như Bosnia, Rwanda, Liberia, Algeria hay Kosovo, các cường quốc ngày nay đang cố gắng tạo những bức tường chắn, cô lập những điểm nóng và lái xe tránh khỏi những vùng đó. Nhưng

một khi bị lôi kéo vào Kosovo hay Bosnia chẳng hạn, họ cố gắng bước ra càng nhanh càng tốt, vì dây vào những nơi đó không làm cho họ mạnh hơn, mà chỉ khiến họ yếu đi mà thôi. Chính vì thế những xung đột khu vực hiện nay không còn có thể lan ra ảnh hưởng toàn cầu như trước kia, mà ngược lại, thường bị hạn chế chỉ trong khu vực. Đó cũng là điều đáng tiếc vì như thế người ta dễ làm ngơ bàng quan với chúng, nhưng đó là thực tế. Ngày nay trong khi những xung đột khu vực bị hạn chế thì có những sự kiện lại dễ ảnh hưởng tới toàn cầu – đó là những khủng hoảng kinh tế khu vực – như ở Mexico giữa thập niên 90, Đông Nam Á vào cuối những năm 90 và ở Nga khi kết thúc thập niên 90. Những cơn khủng hoảng kinh tế khu vực và tiềm năng lan tràn của chúng đang làm chấn động hệ thống toàn cầu hóa. Thuyết Domino, một thời áp dụng trong chính trị, nay đang được áp dụng vào thế giới tài chính.

Lý thuyết Vòng Cung Vàng đã chứng tỏ ảnh hưởng của toàn cầu hóa đối với địa-chính trị – thông qua hội nhập kinh tế, toàn cầu hóa khiến cho chi phí các hoạt động chiến tranh tăng gấp bội. Và ảnh hưởng của toàn cầu hóa cũng được thể hiện bằng nhiều cách khác. Chẳng hạn nó làm xuất hiện những nguồn quyền lực mới, mạnh hơn sức mạnh của xe tăng, máy bay và tên lửa, và làm xuất hiện những nguồn sức ép mới đối với các quốc gia – buộc họ phải tự tổ chức lại. Những nguồn sức ép không phải gây ra bằng những cuộc xâm lấn và đột nhập quân sự mà bằng sự xâm lược vô hình của các chuỗi siêu thị và những cá nhân được trao quyền.

Để chứng minh xin lấy ví dụ vùng Trung Đông. Hãy đứng trên quan điểm toàn cầu đa diện để xem xét vùng này, bạn sẽ thấy được những điều thú vị.

Mùa thu 1997, tôi sang Israel. Tiến trình hòa bình Trung Đông đang ở vào giai đoạn trì trệ. Nhưng tôi tình cờ thấy được một bài viết trong mục thương mại của một tờ báo rằng viện trợ nước ngoài ở Israel vẫn còn khá mạnh mẽ. Ngạc nhiên, tôi đến gặp Jacob Frenkel, Thống đốc Ngân hàng Trung ương và hỏi ông ta: "Vì sao tiến trình hòa bình Trung Đông đang đi xuống trong khi đầu tư nước ngoài vào Israel lại đi lên?"

Câu trả lời của Frenkel và tôi là ngày nay Israel đang nhanh chóng chuyển dời từ một nền kinh tế nông nghiệp trồng cam, khai thác kim cương và dệt vải sang một nền kinh tế công nghệ cao, với hy vọng rằng một ngày nào đó sẽ cho phép Israel không còn dễ bị uy hiếp trước áp lực chính trị của thế giới Ả rập, của nạn khủng bố, tẩy chay và những thăng trầm của tiến trình hòa bình nhưng cũng biến Israel trở nên yếu hơn nếu phải tham gia vào một xung đột quy ước. Lý do: Thời trước Israel trồng cam, Ma rốc cũng trồng cam, và Tây Ban Nha cũng trồng cam, vậy là nếu khách hàng ở Nhật hay Pháp không chấp nhận một chính sách nào đó của Israel thì, để trừng phạt, họ sẽ mua cam của nước khác. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu một trong những công ty của Israel, công ty Galileo Technology, Ltd., chẳng hạn, phát minh ra thiết bị vi tính Ethernet sử dụng cho các mạng điện toán liên lạc nội bộ? Bạn không thể mua chúng ở Ma rốc được. Điều gì sẽ xảy ra nếu các công ty Israel thống lĩnh thị trường công nghiệp cao, như các công cụ mã hóa để bảo mật trên Internet, hiện đang được áp dụng cho các cơ sở công nghệ và quân đội Israel? Bạn không thể mua chúng ở Tây Ban Nha được. Kết quả là mọi người sẽ đến cầu cạnh Israel, dù tiến trình hòa bình có thăng trầm đến đâu. Mọi công ty lớn của Hoa Kỳ đều đã mở một chi nhánh ở Israel hoặc mua lại một phần các công ty trong nội địa Israel – Intel lúc

đó vừa tung vào 1,5 tỷ đô-la đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất chip vi tính. Nhật Bản vốn dĩ lảng tránh Israel do sợ bị thế giới Arập trả đũa nay trở thành nguồn cấp vốn đứng thứ hai sau Hoa Kỳ ở nước này. Nhật Bản vốn không thông thạo về kỹ thuật thiết kế phần mềm, nay đang bỏ vốn đầu tư vào các công ty phần mềm của Israel. Tôi thấy điều đó thật thú vị khi nhớ lại thời còn là phóng viên thường trú cho tờ *The New York Times* ở Jerusalem giữa những năm 80, loại xe Nhật được bán thời đó chỉ là loại Daihatsu hay Subaru chất lượng thấp và rẻ tiền. Lúc đó Nhật Bản chỉ bán xe hơi sang trọng cho dân Ả rập. Thời đó hết rồi. Giờ đây bạn có thể mua bất cứ loại Lexus nào nếu muốn, ở Israel, vì theo lý thuyết kinh tế, Israel ngày nay đã trở thành quốc gia xuất khẩu năng lượng mạnh hơn cả Arập Xê út. Bằng cách xuất khẩu phần mềm, chip vi tính và các sáng tạo công nghệ cao Irael đang xuất khẩu nguồn năng lượng dành cho nền kinh tế thông tin. Và nước nào cũng cần thứ năng lượng đó, mặc cho Israel có hành hạ người Palestine đến mấy. Cũng giống như thời 1974, ai cũng cần dầu lửa, mặc cho người Ả rập có bắt nạt dân Do Thái đến mấy. Ý nghĩa địa-chính trị nằm ở đó. Hãy nhìn vào các con số. Năm 1998, Trung Quốc có 52 nhà khoa học đang nghiên cứu ở viện nghiên cứu danh tiếng Weizmann của Israel. Tại đó Ấn Độ cũng có 52 người của họ. Hai đất nước mà vào những năm 70 không dám bắt tay với Israel, nay đang cố sức gửi chuyên gia của họ đến đó.

Một lý do khác giúp cho Israel trở nên không dễ bị áp lực đó là ở chỗ các mặt hàng tri thức công nghệ cao thường rất nhẹ và không dễ gì bị phá hoại. Một số sản phẩm được xuất khẩu bằng modem. Đầu tư công nghệ cao ở Israel là trang bị cho con người và trí óc chứ không cần phải xây dựng nhà máy hay những cơ sở dễ bị phá phách.

Xuất khẩu kỹ thuật của Israel không đi sang các nước láng giềng, những nơi họ xung đột, mà đi đến những miền xa như châu Á, châu Âu và Bắc Mỹ. Thực tế cho thấy các công ty đó không bán sản phẩm trong nội địa hay trong khu vực Trung Đông, chính vì thế họ không bị nhạy cảm với các hoạt động chính trị trong khu vực. Không phải ngẫu nhiên mà khách sạn Hilton ở Tel Aviv đã cho mở một quầy bán sushi, thay vì một quán ăn Ả rập. Các công ty công nghệ cao của Israel đã thu hút vốn từ phố Wall hay các cơ sở cấp vốn ở Thung lũng Solicon – họ không bị lệ thuộc vào thị trường chứng khoán Tel Aviv; và khuynh hướng hiện nay cho thấy các công ty đó mở các trụ sở ở nhiều nơi, ví dụ một ở Thung lũng Silicon, một ở Tel Aviv. Check Point, một công ty Israel kiểm soát khoảng 50 phần trăm thị trường công cụ bảo vệ an ninh Internet, tường lửa chẳng hạn, đã có một văn phòng và cơ sở nghiên cứu ở Israel nhưng cũng có một văn phòng ở Thung lũng Silicon, để tiếp cận thị trường. Một nhà phân tích tài chính phố Wall, chuyên theo dõi ngành công nghệ kỹ thuật cao của Israel cho tôi biết rằng, để quan sát tình hình Israel, chị thường phải sang California nhiều hơn là sang Tel Aviv.

Nhưng khi làm như vậy, Israel đã bộc lộ những chỗ yếu nhất định. Israel phát triển một nền kinh tế tri thức, nhưng những người lao động – giới trí thức – lại là một lượng có khả năng di chuyển nhanh và muốn được hậu đãi. Nếu những kỹ thuật viên chủ chốt ở Israel nghĩ rằng đã đến một thời điểm họ không còn chịu đựng được nữa – do xung đột quân sự và tranh giành tôn giáo hầu như không thuyên giảm – họ sẽ ra đi hay chuyển nơi làm việc ra khỏi Israel. Những tình cảnh như vậy chưa xảy ra nhưng không phải là không tưởng. Mức thu nhập bình quân 17.000 đô-la/người của Israel gần tương đương với mức của nước

Anh. Israel là nơi có McDonald's. Và nếu Thủ tướng Israel ra lệnh cho binh lính xâm lược và chiếm cứ một vài phần trên dải Gaza hay bờ Tây sông Jordan, không vì lý do sống còn của đất nước, thì sẽ có rất nhiều nhân tài trí thức của nước này bỏ đi. Dĩ nhiên nếu có người không kết nối với Bầy Thú Điện Tử, như Saddam Hussein hay những kẻ khủng bố chẳng hạn, họ chiếm được một loại vũ khí hạt nhân rồi muốn cho nổ tại Israel thì việc Israel sử dụng quân sự vẫn là cần thiết, dù kinh tế có là công nghệ cao hay thấp. Nhưng tôi vẫn tin rằng cái hố ngăn cách về trình độ kỹ thuật giữa Israel và thế giới Ả rập trong những năm tới sẽ còn rộng hơn nữa, nếu Israel có khả năng bỏ lại đằng sau sự xung khắc với người Palestine. Khi tất cả những thứ mà bạn chào mời thế giới chỉ là nhân lực rẻ mạt hay dầu lửa như trong trường hợp của đa số các nước Ả rập, thì chính bạn sẽ bị hạn chế. Nhưng khi bạn có một nền kinh tế đi theo hướng thịnh vượng và có khả năng quy tụ tri thức, vốn và tài nguyên từ khắp thế giới, bạn sẽ không bị trói buộc bởi nội lực, cũng như trường hợp Israel vậy. Trong lịch sử ta thấy hai quốc gia sử dụng thủy năng ở Trung Đông: Ai Cập trên dòng sông Nile và Mesopotania có dòng sông Tigris và Euphrates. Trong thế kỷ 21 tôi tin rằng sẽ có đất nước thứ ba, sử dụng dòng sông Jordan. Israel sẽ trở thành một đầu tàu công nghệ cao và kéo theo sông Jordan và giúp đỡ người Palestine cùng tiến với họ. Công ty Siemens đã nối nhà máy của họ, Siemens Data Communications đóng gần Haifa, với một nhóm kỹ sư người Palestine của công ty này hoạt động ở thành phố Ramallah trên vùng bờ Tây, tất cả nối với đại bản doanh của hãng ở Đức. Đó là một sự khởi đầu.

Cách nhìn toàn cầu cũng có ích lợi trong việc giải thích về thế giới Ả Rập Hồi giáo ngày nay. Tháng 11

năm 1997 tôi đến vịnh Ba Tư. Xin hãy nghe tôi kể bốn câu chuyện trong chuyến đi này:

Câu chuyện thứ nhất: Trong chặng dừng chân đầu tiên ở Kuwait, 10 giờ đêm, trong khách sạn Sheraton, khi sắp sửa lên giường đi ngủ, điện thoại của tôi rung chuông. Đó là một phụ nữ trẻ người Kuwait gọi điện, giải thích chị làm việc cho Hãng Thông tấn Kuwait (KUNA), và thường dịch bài của tôi. Chị muốn phỏng vấn tôi. Thật ngạc nhiên – một nữ ký giả Kuwait gọi điện cho một nhà báo phương Tây lúc 10 giờ đêm. Tôi nói hôm sau tôi sẽ đi thăm các cơ sở dầu lửa và nếu chị muốn thì có thể đi cùng tôi. Nhưng nhà báo này muốn gặp tôi ở khách sạn lúc 7 giờ sáng hôm sau. Đúng 7 giờ sáng, chị đến khách sạn, đeo khăn che mặt theo truyền thống – và tỏ ra là một người rất thông minh. Trong lúc trò chuyện tôi hỏi chị có anh chị em không. "Tôi có một người anh," chị nói. "Anh ta vừa cưới một cô vợ người Kuwait, người mà anh ta gặp trong trên Internet, trong một chatroom." Điều mà nhà báo này không nói với tôi nhưng tôi lại khám phá sau đó, đó là một đám cưới mà hai bên khác biệt về tông phái tôn giáo. Một bên là Hồi giáo phái Sunni, bên kia theo phái Shiite. Nhưng cặp vợ chồng đã gặp nhau trên Internet, nơi không có những ràng buộc về truyền thống và tập quán của Kuwait, và khi họ gặp nhau trực tiếp thì họ đã phải lòng ngay (nói theo ngành vi tính là "sét đánh ngang byte"). Cha mẹ của cô dâu rất buồn. Nhưng cô dâu nói với họ rằng lòng cô đã quyết.

"Chiếc bánh cưới của họ mang hình một chiếc máy tính cùng bàn phím," nữ ký giả trẻ trung người Kuwait kể với tôi.

Chuyện thứ hai: Khi ở Kuwait tôi đã đến gặp Ibrahim S. Dabdoub, Tổng giám đốc Ngân hàng Quốc gia Kuwait,

một trong những vị quản trị ngân hàng đáng kính nhất vùng này. Khi vào văn phòng của ông ở thủ đô, tôi thấy ông ta đang giận dữ. Sao vậy? Tôi hỏi. Dabdoub giải thích rằng Hãng Hàng không Kuwait Airways, hàng không quốc gia, muốn đăng ký vay tiền để mua hai máy bay Boeing mới, loại thương vụ mà xưa nay ngân hàng của ông thực hiện rất ngon lành. Nhưng lần này, ông giải thích "có ai đó tự nhận là NationsBank ở Maryland" đã đấu thầu tài trợ cho Kuwait Airways, với mức lãi suất chỉ cao hơn mức lãi tốt nhất thị trường 0,25%. "Đó là hiện tượng bán phá giá," Dabdoub thốt lên. "Phá giá trong tài chính." Ông ta so sánh với hiện tượng các quốc gia cho xuất khẩu các sản phẩm với giá thấp hơn giá thành sản xuất để chiếm lĩnh thị trường. "Không công bằng chút nào. Một ngân hàng lớn địa phương của Mỹ, thậm chí không mang danh toàn cầu, không ai biết đến, lại cạnh tranh với các ngân hàng Kuwait và đã chiếm được thương vụ này."

Chuyện thứ ba: tôi rời Kuwait để sang một hội nghị ở Qatar. Khi đang xếp gọn đồ đạc trong khách sạn Sheraton để lên đường, điện thoại lại réo. Đó là một nữ phóng viên người Qatar, 21 tuổi, người đã đọc cuốn sách này của tôi và muốn gặp. (Tôi không bịa ra chuyện này, nhưng vợ tôi thì không tin chút nào). Tôi nói với cô ta rằng tôi đang trên đường ra sân bay, nhưng nếu cô ta muốn đi cùng trong taxi với tôi để trò chuyện thì cũng được. Đó là một phụ nữ đáng yêu, thông minh và nói tiếng Anh giỏi. Tiếng Anh của cô ta giỏi đến mức tôi đã hỏi có bao giờ cô viết báo bằng tiếng Anh, vì nếu được thì cô ta có thể trở thành cộng tác viên của báo *The New York Times* trong cuộc họp Thượng đỉnh Kinh tế ở Trung Đông sắp tới. Cô này nói: "Nói thật là tôi viết

cho một trang web đưa tin vùng Vịnh, và chính phủ của tôi không gì về chuyện này."

Tôi thấy hay quá. Một phụ nữ trẻ Hồi giáo viết bài cho thế giới trên Internet kể về đất nước của chị vậy mà chính phủ không biết đến. 10 năm trước làm sao có chuyện như vậy, không nói đến 100 năm. Nhưng đây là hình tượng của tương lai. Ngày nay một số chương trình truyền hình và tờ báo được ưa thích nhất ở Trung Đông được các công ty tư nhân phát đi từ châu Âu và nằm ngoài tầm kiểm soát của các chính phủ trong khu vực.

Chuyện thứ tư: Ả rập Xê út đang xem xét việc cho phép phụ nữ lái xe hơi, điều mà xưa nay họ cấm đoán. Vấn đề này đã và đang được tranh cãi quyết liệt tại nước này nhưng gần đây đã trở nên cấp bách hơn. Vì sao? Do sự sụt giá của dầu lửa, vương quốc này không còn khả năng trả lương cho nửa triệu người nước ngoài sang hành nghề lái xe. Hãy xem bài phỏng vấn đăng trên tờ báo *Al-Quds al-Arabi* và được dịch đăng trên tờ *Mideast Mirror* ngày 17/4/1998. Người được hỏi là hoàng tử Talal bin Abdelaziz, có lẽ là thành viên có tư tưởng tự do trong hoàng tộc Xê út. Talal là người anh em của cả quốc vương Fahd lẫn Bộ trưởng Quốc phòng Sultan, và là bố của hoàng thân al-Waleed bin Talal, một nhà công nghiệp năng động nhất của đất nước. Được hỏi là ông có ủng hộ việc cho phép phụ nữ nước này lái xe, Talal nhất trí ngay và nói thêm: "Phụ nữ Xê út vốn dĩ đã cưỡi lạc đà cùng đàn ông. Vậy thì có gì khác nhau giữa lạc đà và xe hơi? ...Việc phụ nữ lái xe đã trở thành một sự cần thiết về kinh tế. Chúng ta chuyển hàng triệu đô-la sang những quốc gia có kiều dân sang đây làm tài xế, vậy thì tại sao không tiết kiệm khoản tiền đó."

Hoàng tử Talal nói tiếp: "Cải cách chính trị đang trở thành một bộ phận của toàn cầu hóa và chúng ta cần chuẩn bị tinh thần để ứng phó với tình hình đó... toàn cầu hóa hiện nay đang dựa trên nền móng dân chủ, nhân quyền và kinh tế thị trường. Có người đã nói vui, gọi toàn cầu hóa là "thời trang" trong đó chúng ta phải chạy theo. Nếu Trung Quốc cũng chạy theo "thời trang" đó thì tại sao những quốc gia vùng Vịnh không làm điều đó? Họ phải hiểu rằng thay đổi là tất yếu."

Những câu chuyện trên nói với chúng ta điều gì? Chúng nói rằng những điều gì Saddam Hussein làm hay không làm, hay những gì láng giềng của ông ta tuân phục hay bỏ qua, tất cả đều sẽ tác động mạnh mẽ đến sự ổn định của Trung Đông. Và trước khi ông ta ra đi, những hành động của Hussein có nhiều khả năng sẽ gây ra chiến tranh hay ngưng bắn.

Nhưng trong lúc này có một cuộc xâm lăng đang lặng lẽ xảy ra trong vùng Vịnh – cuộc xâm lăng của thông tin và tư bản tư nhân thông qua hệ thống toàn cầu hóa. Nhiều năm qua thế giới Ả rập đã bị cách ly khỏi những cuộc cách mạng thông tin và thị trường tài chính – những tác nhân lớn đối với châu Á và nhiều vùng khác trên thế giới. Dầu lửa đã cho phép người Ả rập và Iran tránh được sức ép phải giảm biên chế và tư nhân hóa những nền kinh tế của họ. Dầu lửa cho phép họ dựng rào cản trước những áp lực đó và tiếp tục duy trì rào cản ngay cả khi bức tường Berlin sụp đổ. Thời đó qua rồi. Làm thế nào để những xã hội Ả rập đối phó với cuộc xâm lăng của thông tin và vốn tư nhân – thích nghi hay chống lại – sẽ tạo những tác động tương tự vào toàn cảnh vùng Vịnh, mạnh không kém Saddam Hussein. Nếu bạn không nhận thấy cuộc

xâm lăng đó, không thấy bộ mặt mới của Trung Đông ngày nay, và nếu làm ngơ trước cuộc xâm lăng không tiếng súng nói trên thì bạn thông thể vạch chiến lược đúng đắn cho Trung Đông. Và xin báo trước: cuộc xâm lăng lặng lẽ này sẽ không bao giờ ngưng.

Một lần tôi đi bộ trên đường phố Teheran cùng một cộng tác viên của báo *The New York Times*, cũng một phụ nữ 21 tuổi người Iran nhưng đã Âu hóa nhiều. Chúng tôi trao đổi về chủ đề dầu lửa ảnh hưởng ra sao tới nền chính trị của Iran, đặc biệt về việc dầu lửa đã cho phép các vị trưởng giáo tiếp tục cầm quyền trong một thời gian quá dài, vì thu nhập từ dầu lửa đã bù trừ cho hoạt động kinh tế yếu kém dưới chế độ Hồi giáo. Dầu lửa, chứ không phải lòng tin Hồi giáo, chính là vũ khí bí mật của Iran. Nếu không có sự cứu giúp về tài chính mà thu nhập từ dầu lửa mang lại, thì các vị trưởng giáo đã phải mở cửa đất nước và khoác lên mình chiếc áo nịt nạm vàng – đơn giản vì nền kinh tế ở đây không thể tăng trưởng kịp để cáng đáng mức tăng dân số mà không cần đến những đầu tư lớn từ nước ngoài. Và nữ đồng nghiệp của tôi nói một câu mà tôi nhớ mãi, về đất nước Iran: "Nếu không có dầu lửa thì chúng tôi có thể phát triển như Nhật Bản."

Tôi hứa với cô ta một điều. Một ngày nào đó các giếng dầu ở Iran sẽ khô cạn, hay thế giới sẽ khám phá ra một nguồn năng lượng thay thế dầu lửa thì điều gì sẽ xảy ra: Các vị trưởng giáo sẽ phải mặc tấm áo nạm vàng, nếu không, sẽ bị hạ bệ. "Hãy báo cho tôi hay cái ngày mà dầu lửa ở Iran cạn dần," tôi nói, "và tôi sẽ báo cho cô và cái ngày có một trưởng giáo Gorbachev xuất hiện ở đây."

Và lúc đó cũng sẽ xuất hiện cả tiệm ăn McDonald's.

Trong một bữa ăn tối ở Ma rốc năm 1996, bạn tôi, một nhà ngoại giao Mỹ, người tôi gặp lần đầu ở Moskva trong thập niên 80, đã giải thích cho tôi về những khác biệt trong vai trò của anh thời nay so với thời Chiến tranh Lạnh, về những thế lực đang định hướng ở những nơi anh ta hoạt động, về tình hình thế giới nói chung mờ đục so với sự tách bạch về quyền lực của thời Liên Xô và Mỹ.

"Khi tôi vào ngoại giao," anh ta thú thật, "thì đó là một môi trường định hướng rõ ràng". Bạn học ngoại ngữ, được cử vào cuộc chơi và sang đóng ở một đại sứ quán ở nước ngoài. Cũng như đi câu vậy: ném mồi ra rồi kéo mồi vào, bạn biết rõ luật chơi, trò gì, và mục đích gì. Ngày nay, sự nghiệp của bạn như trong cuộc chạy vượt chướng ngại. Chúng tôi nói với nhau, "Chúng ta đi đâu thế này, dùng loại bóng gì để ném, và người bắt bóng là ai vậy?" Vị đại sứ có thể đến hỏi, "anh đang làm gì thế?" Và bạn không rõ là mình đang làm gì, rồi tự hỏi, "Mình đang làm gì ở đây nhỉ?" Chính phủ Hoa Kỳ có thể đóng cửa [như trong năm 1996] mà cũng chẳng ảnh hưởng gì, điều đó làm nhiều người giật mình... càng ở ngành ngoại giao lâu tôi càng có cảm giác mình lạc vào một cảnh của câu chuyện *Chùm nho uất hận* trong đó viên chức ngân hàng đến siết nhà của người nông dân và người này đã dọa bắn chết ông ta, nhưng viên chức đó nói đó không phải lỗi của ông, vì ông chỉ là người thừa hành lệnh của một tổ chức. Và người nông dân hỏi đến bao giờ mới kết thúc được điều đó? Tôi phải bắn ai bây giờ? Vị quan chức nhà băng trả lời, "tôi không biết, hình như không có ai cho anh bắn đâu."

Lời than vãn của ông bạn tôi là điều bạn ngày nay thường nghe từ cộng đồng những chuyên viên vạch chính sách đối ngoại. Vì sao anh ta bị rối trí? Vì hệ thống

Chiến tranh Lạnh là một thế giới được phân chia rõ ràng, và ai cũng biết cách đo đếm sức mạnh, đánh giá hiểm họa, sự răn đe và những lợi thế, đặng đưa ra những chiến lược đúng hướng. Dẫu cho thời đó có những bất đồng trong cách vạch chiến lược – phong tỏa chặt chẽ, hòa hoãn hay kiểm soát vũ khí – nhưng mọi người thường vẫn sử dụng một thứ thuật ngữ chung và quan điểm chung trong việc hình thành từng phần của chính sách. Có một sự nhất trí chung rằng Chiến tranh Lạnh là một hệ thống dựa trên cán cân lực lượng thông thường được xây dựng xung quanh quanh các quốc gia, các đội quân và những loại vũ khí hạt nhân. Một nhà chiến lược thời đó có nhiệm vụ hoán chuyển các yếu tố đó, kết hợp chúng để làm sao chúng sang bên phe ta nhiều hơn là ở bên phe đối phương.

Nhưng địa-chính trị trong thời toàn cầu hóa phức tạp hơn nhiều. Bạn vẫn lo lắng về những đe dọa từ những quốc gia mang tính ly khai – Iraq, Iran và Bắc Triều Tiên. Nhưng bạn cũng dần phải quan tâm đến những đe dọa từ những nước mà bạn có quan hệ – thông qua cả Internet, thị trường và những cá nhân được trang bị tốt, những người có khả năng bước thẳng đến gặp bạn. Hơn nữa trong thế giới đầy những quan hệ, nhà nước có thể bị đe dọa, hoặc bị cuốn hút vào các cuộc xung đột, thậm chí chỉ do một nước láng giềng tan vỡ hay một kẻ thù cũ (như Nam Tư) ra đi, hoặc khi phải phản ứng trước sự hiếu chiến của một nhà nước (như Iraq).

Quan trọng hơn, quan tâm của các nhà nước thời nay mang tính chất đa dạng hơn nhiều, ngày càng có thêm các chương trình nghị sự cho họ quan tâm, hơn là chỉ chăm chăm vào lo cho việc họ thuộc phe nào. Trên thế giới, bạn thấy có một gánh xiếc với năm sân khấu –

trong đó các nước đang vật lộn với những vấn đề liên quan tới hình thù, kích cỡ, chất lượng, sự bình đẳng, tự do hoặc tổng hợp tất cả những điều đó. Trong tình hình đó, để đo đếm quyền lực và đánh giá hay dự đoán hoạt động của các nhà nước, các nhà phân tích phải đồng thời quan tâm đến cả năm vấn đề.

Xin phân tích từng chủ đề. Trước hết, như Michael Mandelbaum nói, một khi chấm dứt Chiến tranh Lạnh "nhiều nước, lần đầu tiên trong vòng 50 năm, quan tâm tới hình thù của họ, nước nào là láng giềng chung biên giới và nước nào không." Bạn có thể thấy hiện tượng này xuất hiện từ Nga, đến Nam Tư, rồi đến Indonesia – nhiều quốc gia cố gắng phân xử ai là người chủ của cây ô liu nào, trong địa bàn nào – vì chúng không còn bị Chiến tranh Lạnh quyết định một cách cứng nhắc nữa. Những nước cảm thấy thoải mái với hình dạng của mình thì lại có một mối quan tâm khác, trong thời toàn cầu hóa. "Những nước khác lo về việc kích cỡ," Mandelbaum nói. "Kích cỡ của các cơ quan nhà nước của họ." Điều này cũng áp dụng cho toàn bộ các thành viên của Liên hiệp Tiền tệ châu Âu – những nước này đang cắt giảm bộ máy chính phủ để cùng duy trì một đồng tiền và tồn tại trong toàn cầu hóa. Họ biết là hình dạng của từng thành viên trong khối đã được cố định. Giờ đây họ chú trọng vào kích thước của các chính phủ thành viên, giảm kích cỡ để cùng mặc chiếc áo nịt nạm vàng của châu Âu liên minh. Một số nước khác thì lo đến chất lượng của nhà nước trong toàn cầu hóa – ví dụ Thái Lan, Hàn Quốc và Brazil – tất cả, sau cuộc khủng hoảng Á châu, đang cố gắng nâng cấp chất lượng của chính phủ và các hệ thống tài chính, để đào tận gốc nạn tham nhũng và sự móc ngoặc trong làm ăn. Trong khi đó có những nước khác lại chú trọng vào đạt cho được sự bình đẳng, giải quyết cái

hố ngăn cách giữa giàu và nghèo do toàn cầu hóa gây ra. Chẳng hạn Mexico và Venezuela đang dồn sức vào chủ đề bình đẳng và công lý – người thắng và kẻ thua trong toàn cầu hóa sẽ được chia phần như thế nào. Và sau cùng, có những quốc gia vẫn còn phải tập trung giải quyết chủ đề liên quan tới quyền tự do – toàn cầu hóa đòi hỏi rằng nếu không có dân chủ hóa, tự do báo chí và những cơ cấu kiểm soát chính phủ và nếu không có khả năng thay đổi lãnh đạo thì họ sẽ khó có cơ tăng trưởng. Những quốc gia mang tính đa dạng cao như Pakistan, Peru và Trung Quốc đang vật lộn với chủ đề quyền tự do.

Điều khiến cho Nga và Trung Quốc gặp nhiều khó khăn, Mandelbaum nói, "chính là việc họ phải đương đầu với tất cả các chủ đề trên cùng một lúc." Họ vật lộn với hình dạng đất nước – lãnh thổ nào thuộc về họ (Tây Tạng? Đài Loan? Chechnya?); cố gắng cắt giảm bộ máy nhà nước trước sự đòi hỏi của toàn cầu hóa; cố gắng nâng cấp chất lượng bộ máy nhà nước; giải quyết sự bất bình đẳng xẩy ra khi chế độ phúc lợi cũ không còn nữa, hội nhập, và khi các vị quan chức mới ăn cắp tài sản của nhà nước thông qua chương trình tư nhân hóa; và họ tiếp tục vận lộn với sự đòi hỏi dân chủ hóa và quyền được tham gia chính phủ.

Chính vì thế bạn không thể hoạch định chính sách đối với Nga hay Trung Quốc nếu không cảm nhận được toàn bộ năm thách thức kể trên, không tiên đoán được kết quả của những cố gắng đó, và không cảm nhận được khả năng của hai nước này đối phó ra sao trong cách ứng xử quốc tế của họ. Ứng xử của Nga và Trung Quốc sẽ tùy thuộc phần lớn vào việc họ phát triển ra sao, cụ thể là tùy thuộc vào việc họ xử lý năm thách thức ra sao. Những chủ đề trên đã không nổi lên trong thời Chiến tranh

Lạnh, vì đó là một cuộc chiến và câu hỏi duy nhất thời đó là: Bạn ở phe nào? Nếu bạn ở phe tôi thì tôi coi bạn là tốt – không cần biết đến đặc điểm hình dạng, kích cỡ, chất lượng, bình đẳng hay tự do của bạn ra sao. Nếu bạn thuộc phe đối phương thì bạn là xấu – dù đặc điểm của bạn có hay đến mấy. Chúng ta đã vô tình cho rằng sau Chiến tranh Lạnh, mọi sự sẽ trở nên ngon lành, nhưng thực ra, mọi sự đã trở nên phức tạp hơn nhiều, dẫu cho Nga, Trung Quốc và các nước khác có thái độ tích cực đến đâu. Đối phó với năm đặc tính là nhiệm vụ của các nguyên thủ quốc gia; nếu bạn là một vị nguyên thủ nhưng chỉ chăm chăm nói tới một đặc tính, hình dạng đất nước chẳng hạn, thì bạn sẽ bị lạc lõng trong thời kỳ mới.

Tóm lại, tôi xin nhấn mạnh lần nữa rằng tấn kịch quan hệ quốc tế ngày nay đang kết hợp những điều mới mẻ – áp lực, ưu đãi và sự phức tạp của hệ thống toàn cầu hóa – tương tác với những điều cũ kỹ, nỗi đam mê câu ô liu trong mỗi chúng ta. Mỗi người đều phải tôn trọng sức mạnh của toàn cầu hóa, cùng với nó là chiếc áo nịt, những siêu thị tài chính và, vâng, cả McDonald's nữa, để làm thuyên giảm những hành vi hiếu chiến của một số quốc gia; nhưng mỗi người cũng phải tôn trọng sức lôi cuốn của cây ô liu và những điều gắn bó có thể làm sống dậy con người phi lý trong chúng ta. Điều kết luận duy nhất của tôi là những áp lực của hệ thống toàn cầu hóa, hiện thân là chiếc xe hơi Lexus, đang có khuynh hướng chế ngự sức lôi cuốn của cây Ô liu tại đa số các quốc gia – trong số đó có cả Serbia. Khuynh hướng này có bền vững và đảm bảo mang đến Hòa bình Vĩnh cửu hay không? Khó mà đoán được. Bạn không thể biết rồi liệu sẽ có hay không những khuynh hướng khác, khuấy động tinh thần cây Ô liu trong mỗi chúng ta bằng những cung cách hiếu chiến và xấu xa.

Để minh họa cho sự giằng co giữa toàn cầu hóa và những cây Ô liu trong mỗi chúng ta, tôi đã tưởng tượng ra cuộc trò chuyện giữa một vị Ngoại trưởng Mỹ đúng đắn, ông Warren Christopher chẳng hạn, với một lãnh đạo không mấy đứng đắn, ví dụ Tổng thống Hafez el-Assad của Syria – một người ôm giữ các giá trị của cây Ô liu và Chiến tranh Lạnh. Cuộc trò chuyện sẽ như sau:

Christopher: "Hafez – vui lòng cho phép tôi gọi ông bằng tên? Hafez, ông là một người của ngày hôm qua. Ông vẫn sống trong Chiến tranh Lạnh. Tôi biết là ông chỉ du hành khỏi Trung Đông có vài bận, vậy để cho tôi kể với ông về một thế giới mới. Hafez, Syria nhiều năm qua đã tranh cãi liệu có nên cho phép dân chúng ở đây được có máy fax. Rồi ông lại mất thêm bốn năm để bàn xem dân chúng có được phép lên Internet hay không. Thật đáng buồn. Làm như thế nên thu nhập bình quân theo đầu người của Syria mới chỉ ở mức 1.200 đô-la/năm. Và Syria chỉ may ra có thể sản xuất được bóng đèn điện. Từ năm 1994, toàn bộ khu vực tư nhân của ông chỉ xuất khẩu được một tỷ đô-la mỗi năm. Một vài công ty vô danh của chúng tôi cũng đã xuất khẩu được tới một tỷ mỗi năm. Hafez, ý tôi muốn nói là trong Chiến tranh Lạnh, Syria có sản xuất chip điện tử hay khoai tây rán, xe hơi Lexus hay bóng đèn điện thì cũng không ai quan tâm, vì nước này đã rất no đủ thông qua việc bú sữa của con bò siêu cường và tống tiền các nước láng giềng. Vâng, tôi có thể thấy ông đang mỉm cười, Hafez. Ông biết đó là sự thật. Ông đã bòn của Arập Sê út hàng tỷ bạc bằng cách nói với họ rằng, theo cách nói của giới Mafia, "sẽ có một trục trặc" xảy ra trong những khu dầu khí của họ, nếu họ không nộp tiền cho Syria. Ông vắt sữa con bò cái Liên Xô vào thứ hai, thứ tư và thứ sáu, vắt của con bò châu Âu vào thứ ba và thứ năm, và con bò Trung Quốc vào ngày chủ nhật. Liên

Xô thậm chí đã mua những rác rưởi do nhà máy quốc doanh của ông sản xuất, trang bị vũ khí và viện trợ cho ông để đổi lấy tình hữu nghị. Đó là một thời hoàng kim, Hafez, thời mà ông lợi dụng phái này hay phái kia để thủ lợi. Nhưng Hafez ạ, thời đó qua rồi. Người Xê út không còn nộp tiền cho ông nữa, trữ lượng dầu lửa của ông không còn dồi dào; trong 10 năm nữa, Syria sẽ trở thành một nước nhập khẩu dầu thô, và ông lại có mức tăng dân số cao nhất vùng Trung Đông. Viễn cảnh không được tráng lệ cho lắm. Hafez. Tồi tệ hơn là sự ra đời một kiến trúc thượng tầng mới trên thế giới. Không còn hai siêu cường cạnh tranh để thủ lợi nữa. Liên Xô đi tong rồi và người Mỹ chúng tôi đang phải cân đối ngân sách. Thay vì siêu cường, Hafez ạ, giờ đây ta có Siêu thị tài chính. Xin nói với ông, ông không thể thủ lợi giữa thị trường Frankfurt, Tokyo hay Singapore chống lại phố Wall nữa. Không, không và không. Chúng sẽ chơi chính bản thân ông. Chúng sẽ thủ lợi bằng cách đặt Syria chọi với Mexico chọi với Brazil chọi với Thái Lan. Những nước nào làm ăn được sẽ được thưởng bằng vốn đầu tư từ các siêu thị. Những nước nào thua thì sẽ bị bỏ rơi ở vệ đường trên con đường đầu tư toàn cầu. Và Hafez, nạn nhân có thể chính là ông đó.

Nhân thể, Hafez, tôi thấy Syria và Thổ Nhĩ Kỳ gần đây có chút xung đột biên giới, nhưng tôi cũng biết là ông ra sức tránh gây chiến tranh với Thổ Nhĩ Kỳ. Cả hai chúng ta đều hiểu chuyện này, phải không ông? Đó là Liên Xô không còn nữa, và ông biết rằng trong một cuộc chiến tranh với Thổ Nhĩ Kỳ, hay với Israel hay với ai cũng thế, nếu bị mất mát vũ khí, thì ông sẽ phải bỏ tiền túi ra mua mới – tiền mặt trao tay. Vậy thì tiền đâu ra, Hafez, cho tôi xem đi! Không còn Liên Xô để có thể trang bị những vũ khí mới, đổi lại bằng những thứ rác rưởi sản xuất từ những nhà máy quốc doanh của ông. Và

cũng không còn những quốc gia dầu lửa Arập muốn thay mặt ông đi mua vũ khí nữa, vì chính họ cũng đang khánh kiệt. Vậy thì ông hết đường rồi, Hafez. Xưa nay bao giờ tôi cũng nói rằng cách tốt nhất để gây ép buộc đối với lãnh đạo của một nước đang phát triển: đó là nói ông ta sẽ phải dùng tiền túi của ông để mua vũ khí, đặc biệt trong thời buổi này, khi mà một máy bay chiến đấu hiện đại có giá khoảng 50 triệu đô-la. Xin nói thêm, tôi sẽ để lại với ông một chiếc điện thoại di động của tôi. Loại Motorola mới nhất, kết nối với vệ tinh viễn thông. Dùng điện thoại này, ông có thể gọi tôi ở Washington sau vài giây. Vì, Hafez ạ, tôi không muốn sang đây nữa, vì cứ mỗi lần sang là phải chịu nghe ông giáo điều chín tiếng liền về cuộc Thập tự chinh. Tôi thà dùng thời gian vào việc khác còn hơn. Tại sao những bài giảng như thế ông không đưa vào đĩa CD rồi phân phát cho các ngoại trưởng nước khác khi họ sang Syria, hay là cài vào mạng Internet để nhân viên của tôi tải xuống. Hafez, có bao nhiêu nơi quan trọng để cho tôi đến như Mexico, Thái Lan hay Trung Quốc. Câu hỏi "ai sẽ chiếm giữ cao nguyên Golan" thật là hay, nhưng nó không còn liên quan gì đến quyền lợi của Hoa Kỳ ngày nay nữa. Nhưng, này, tôi vẫn muốn biết ông làm ăn ra sao, và vẫn mong được làm ăn cùng với ông. Dùng điện thoại di động như thế này, bấm số của tôi là 001-202-647-4910, bấm SEND [gọi] và xin được gặp Chris. Còn nếu không muốn thì, Hafez, xin đừng níu kéo gì tôi nữa."

Và sau đây là những gì tôi nghĩ Assad đã trả lời:

Assad: "Chris – ông không phiền khi tôi gọi ông là Chris chứ? Tôi hy vọng rằng ông cảm thấy thoải mái trên chiếc ghế dày nhiều lần đệm ông đang ngồi. Tôi đã khiến cho nhiều vị ngoại trưởng Mỹ trước ông bị nguy

ngập trong chiếc ghế này. Kissinger đã từng tâng bốc với tôi bằng những câu chuyện quan hệ giữa ông ta và Jill St. John – Kissinger quả là một tay chinh phục được phụ nữ. Baker đã thường gấp vội cuốn sổ tay của ông ta và nói rằng nếu tôi không chấp nhận những điều kiện của ông ta đưa ra, thì ông ta sẽ không bao giờ quay lại Damascus. À, nhưng họ bao giờ cũng quay lại, Chris nhỉ? Và bản thân ông cũng sẽ phải quay lại. Ông đã đến đây 21 lần, và ông mới chỉ sang Mexico được có một lần. Rất mừng được thấy là ông đặt ưu tiên đúng chỗ. Chris, ông nói với tôi nhiều điều về cái thế giới bên ngoài Syria. Nhưng hãy để tôi nói cho ông về khu vực của tôi. Chính trị và nhiệt huyết có thể tác động vào trị giá những chợ trái phiếu ở Hoa Kỳ, nhưng chúng chẳng có nghĩa gì trong những con hẻm ở Damascus. Ở đây chúng tôi có sự liên hệ giữa các sắc dân, chứ không phải các trái phiếu, đang nắm quyền. Nắm đấm thép của một nhóm cầm quyền chứ không phải nắm đấm vô hình của thị trường, đang thống lĩnh về chính trị. Ở đây, chúng tôi gắn bó với những cây ô liu, Chris, chứ không phải xe hơi Lexus. Tôi sinh trưởng trong một bộ tộc ở Syria, bộ tộc Alawites. Có nghĩa là nếu tôi bộc lộ sự nhu nhược thì đa số dân Hồi giáo ở đây sẽ lột da tôi và ném nắm xương của tôi sang vệ đường. Tôi không nói ẩn dụ đâu, Chris. Đã bao giờ ông thấy một người đàn ông đang sống bị lột da chưa? Sáng nào tôi cũng nghĩ về điều đó, Chris – thay vì nghĩ về Amazon.com. Chúng tôi đang sống trong một rừng rậm thực sự chứ không phải là rừng ảo. Chính vì thế tôi có thể nghèo chứ không yếu ớt, và dân chúng không muốn thấy tôi yếu ớt. Họ hàm ơn với sự ổn định mà nắm đấm thép của tôi tạo ra. Chúng tôi có một tục ngữ Ả rập: "Một trăm năm thống trị bạo tàn còn hơn một ngày phải chịu đựng sự vô chính phủ." Quả thực là

chúng tôi không có, ông nói gì nhỉ, à, không có McDonald's ở đây. Và thu nhập theo đầu người của chúng tôi không cao bằng của Israel. Nhưng đồng nội tệ của chúng tôi ổn định, không ai chết đói, không ai phải sống bên lề đường, quan hệ gia đình keo sơn gắn bó và chúng tôi không bị bầy thú dầy xéo. Chúng tôi ở đây trong một thế giới đi chậm, Chris, chứ không phải một thế giới nhanh chân. Tôi có lòng kiên nhẫn. Dân chúng của tôi ông trông, họ có thiếu kiên nhẫn không? Hoàn toàn không. Trong cuộc tuyển cử vừa qua, tôi chiếm tỷ lệ 99,7 phần trăm số phiếu, Chris. Phụ tá của tôi sau bầu cử đã đến thông báo: "Thưa Tổng thống, ông thắng 99,7 phần trăm phiếu, có nghĩa là 0,3 phần trăm dân chúng không bầu cho ông. Ông còn đòi hỏi gì nữa?"

Tôi nói, "Tên của bọn chúng."

"Ha ha ha!"

"Không, Chris ạ, tôi không thể kiên nhẫn được nữa. Tôi sẽ hòa hoãn với người Do thái với một biện pháp duy nhất đó là làm sao tôi có thể trở thành một lãnh tụ Hồi giáo, người biết dàn hòa trong danh dự – người sẽ không phủ phục thấp hèn như cái loại Arafat hay Sadat. Tôi sẽ không phải là một Sadat mới. Tôi quyết hành động giỏi hơn Sadat. Tôi quyết sẽ chỉ nhượng cho Israel phần ít hơn và chiếm phần nhiều hơn. Đó là cách duy nhất để tôi có thể tự vệ, phòng ngừa những kẻ cực đoan và những kẻ chống đối trong chúng tôi và bảo toàn vị thế lãnh tụ Ả rập và bao giờ cũng thu hút được tiền của về cho Syria. Và nếu vì điều đó mà tôi có phải dùng đến tay chân của tôi ở Li Băng để làm băng hoại Israel, tôi cũng làm. Đây là vùng nguy hiểm, Chris, và Israel đã trở nên mềm yếu hơn. Họ có bao nhiêu là chi nhánh McDonald's của Do

thái. Những thằng lính Israel đến đánh nhau ở Li Băng thường mang theo điện thoại di động để đêm đêm gọi về cho mẹ. Hiếu thảo ghê. Chúng tôi biết lắm chứ."

"Vậy thì Chris, nếu ông muốn chúng tôi thỏa thuận với người Do thái về vùng Golan, thì ông sẽ phải trả tiền, bằng nội tệ của chúng tôi. Tôi không có chuyện sẽ vuốt ve lấy lòng ông. Nhưng Chris, tôi đang lo lắng. Khi quan sát hàng ngũ các ngoại trưởng Mỹ đến chơi, ngồi vào chiếc ghế đệm ông đang ngồi, tôi thấy không phải là Chiến tranh Lạnh đã kết thúc mà chính là nước Mỹ, trong tư cách cường quốc, đang suy vong. Từ quan điểm của tôi thì hình như thế giới đang chuyển dần từ hai cực siêu cường sang một cực cho đến chỗ không còn siêu cường nào nữa. Ông đến đây, túi rỗng không và nắm tay mềm như cao su, Chris. Tốt hơn tôi thà đàm phán với Merrill Lynch. Ít nhất là họ dọa gì làm nấy. Hơn nữa, ông đến đây không hứa hạn gì về chuyện kiềm chế bớt Israel, vì chính phủ của ông quá yếu đuối về chính trị và sợ hãi, không dám làm phật lòng cử tri người Do thái. Hãy nhìn những người Israel. Họ vẫn hăng say xây dựng các khu định cư ở bờ Tây, thế mà ông vẫn lặng thinh, Chris, lặng thinh. Có một điều mà một Tổng thống Syria học được đó là khả năng tiên liệu ra sự yếu đuối của người khác, và giờ này tôi đang ngửi thấy mùi nhu nhược ở khắp nước Mỹ."

"Ông có biết người Mỹ làm tôi bực dọc ra sao không – các vị kiểu gì cũng tham. Các vị dạy đời mọi người về các giá trị, về tự do, nhưng khi những giá trị đó cản trở lợi ích chính trị hay kinh tế của các vị thì các vị quên chúng ngay lập tức. Vậy thì đừng có nói với tôi về giá trị, Chris. Chính các ông mới cần phải tự quyết ngay xem có muốn trở thành siêu cường, đại diện cho các

siêu giá trị, hay chỉ là loại lái buôn, đại diện cho các siêu thị. Hãy quyết định đi. Cho tới ngày đó thì hãy tránh tôi ra. Và, này Chris, tôi trả lại cho ông cái điện thoại di động diêm dúa này. Tôi không có ai bên ngoài Syria để gọi tới cả."

"Mà này, cẩn thận khi bấm nút SEND [gọi điện] nhé. Chưa biết chừng điều gì sẽ xảy ra..."

Chương 13

Người hủy diệt

7. Quảng cáo của hãng Pepsi "Sống động cùng thế hệ Pepsi" dịch sang tiếng Trung Quốc thành "Pepsi khiến tổ tiên của bạn đội mồ sống lại."

8. Khẩu hiệu bán thịt gà của Frank Perdue "Cần một người khỏe mạnh mới chế biến được món gà mềm mại" được dịch sang tiếng Tây Ban Nha thành "Cần có người đàn ông hứng khởi để khiến cho một con gà xiêu lòng."

9. Tên Coca-Cola ở Trung Quốc lúc đầu được đọc thành "Ke-kou-ke-la", dịch nghĩa "Cắn vào một con nòng nọc nặn bằng sáp," hoặc "một con ngựa cái bị nhồi sáp." tùy theo khẩu ngữ. Hãng Coca-Cola sau đó đã nghiên cứu 40.000 ký tự Trung văn để tìm một lối gọi mới: "Ko-kou-ko-le," dịch ra là "niềm hạnh phúc trong miệng."

10. Khi công ty bút máy Parker tiếp thị một loại bút bi mới ở Mexico, quảng cáo của họ lẽ ra là, "Bút sẽ không đổ mực trong túi và khiến bạn xấu hổ." Nhưng khi bị dịch sai, quảng cáo trở thành, "Bút sẽ không vấy mực trong túi và khiến bạn mang thai."

Trích từ danh sách
Mười lỗi lầm trong tiếp thị toàn cầu,
đăng trên Sarasota Herald-Tribune, 19/1/1998.

Năm 1993 hai diễn viên Sylvester Stallone và Wesley Snipes cùng đóng trong một bộ phim ít ai biết hay nhớ đến nhưng rất hay – phim *Người hủy diệt*. Cảnh trong phim viễn tưởng này là năm 2032 khi toàn cầu hóa thống trị đời sống nước Mỹ, khi đó chửi bậy, hút thuốc, dùng muối, nghèo đói, truyền máu, chửi thề, uống bia rượu, và sinh con không giấy phép, tất cả bị đặt ngoài vòng pháp luật. Trùm tội phạm Simon Phoenix (Snipes đóng) ra khỏi tù sau hơn 30 năm bị giam trong nhà tù đông lạnh, loại nhà tù dùng kỹ thuật đông lạnh để giữ tất cả tù nhân. Khi ra tù, nhân vật này tìm đến vùng nam California để sống, một nơi yên tĩnh, hiền hòa và an toàn – thật lý tưởng cho tay này sống theo lối ngựa quen đường cũ – hắn muốn gây tội ác trở lại theo lối xưa kia. Và các viên chức ở đó, những người không còn quen thuộc với nạn tội phạm, đã nhanh chóng hiểu rằng để đối phó, họ cần một loại cảnh sát lối cổ điển. Và họ đã rã đông cho John Spartan (Stallone đóng), người cũng bị giam đông lạnh trong cùng một nhà tù với Phoenix. Spartan và Phoenix trước kia đã từng đụng độ trong nhiều vụ khiến nhiều dân thường bị giết oan. Chuyện phim không can hệ nhiều. Nhưng gây ấn tượng chính là cảnh sống ở vùng nam California trong tương lai giả tưởng, nơi chỉ có một loại tiệm ăn mang tên: Taco Bell.

Stallone đã khám phá ra điều đó sau khi được hâm nóng sống lại, khi một viên chức địa phương tổ chức một bữa tiệc mừng, cám ơn Stallone đã cứu ông ta. Stallone sửng sốt khi biết rằng tiệc mừng sẽ được tổ chức trong tiệm ăn Taco Bell. Anh ta có cuộc trò chuyện

sau đây với đồng nghiệp cảnh sát (do Sandra Bullock đóng) trên đường tới tiệm:

Stallone: "Ông ta nói tôi đã cứu mạng ông ta, nhưng tôi không dám chắc đã làm điều đó, phần thưởng cho tôi là một bữa tối và nhảy đầm ở Taco Bell? Ý tôi muốn nói, mặc dù tôi thích món ăn Mexico, nhưng sao lại thế?"

Bullock: "Cứ nói bông lơn làm gì, anh không hiểu à? Taco Bell là tiệm ăn duy nhất còn lại sau những cuộc chiến giữa các chuỗi nhà hàng."

Stallone: "Thế thì sao?"

Bullock: "Thế thì giờ đây tất cả các nhà hàng đều mang tên Taco Bell."

Stallone: "Không thể tin được."

Sau đó hai người bước vào nhà hàng Taco Bell tráng lệ, nơi người chơi đàn piano, nói giọng rất giống Barry Manilow, đang hát một điệu nhạc quảng cáo cho hãng rau quả *Người khổng lồ màu xanh*:

Những điều kỳ lạ đến từ thửa vườn

Trong thung lũng

Thung lũng của Người khổng lồ màu xanh

Đấy là vì vào năm 2032 những ca khúc chỉ còn là những bản quảng cáo thương mại. Khi mọi người ngồi vào bàn ăn, Stallone nhờ một người nào đó chuyển cho anh ta lọ muối thì Bullock cản lại: "Muối không tốt cho con người, vậy nó là của phi pháp."

Theo Hollywood thì đó chính là cảnh nước Mỹ một khi bị toàn cầu hóa thống lĩnh, trong đó văn hóa và môi trường được đồng hóa, tiêu chuẩn hóa và được giữ vệ

sinh sạch sẽ. Đó là một bức tranh khoa học giả tưởng đáng sợ. Nhưng điều làm tôi lo ngại là có khi nó cũng phản ánh chút ít sự thật.

Khi sang Doha, Qatar, vào mùa Đông năm 1997, tôi trọ ở khách sạn Sheraton, nằm trên một đầu con đê Doha, nhìn ra vịnh Ba Tư. Con đê Doha là một con đường đi bộ dọc bờ biển dài 10 dặm, lát đá trắng và dọc đường có những vườn hoa và cây cọ. Phụ nữ Qatar mặc áo choàng truyền thống, một số đeo mặt nạ đen, chỉ hở mắt, đi dạo trên con đường đó. Đàn ông Qatar nhìn chòng chọc và trêu ghẹo họ, những bà mẹ đẩy con cái trong những xe đẩy và những gia đình cùng dạo chơi hóng gió biển. Buổi sáng đầu tiên đến đó, tôi xuống đi dạo trên con đường này, và khi đang thưởng thức cảnh quan và hình ảnh người dân tôi thầm nhủ: "Cảnh này được tạo dựng thật lý tưởng. Nếu có một cảnh thực sự độc đáo đại diện cho văn hóa và thắng cảnh vùng vịnh Ba Tư, thì chính là đây." Tôi đi tiếp, thưởng thức say đắm, cho tới khúc quanh thì nó sừng sững xuất hiện:

Tiệm ăn Taco Bell.

Vâng, đúng thế, ngay giữa con đê Doha là tiệm Taco Bell, với một bức tranh tiểu vương Qatar cao 6,4 mét dựng trên nóc nhà. Tôi tự hỏi: "Cái thứ này đang làm gì ở đây vậy? Vì sao họ lại dựng một tiệm Taco Bell ngay giữa con đường đẹp như thế này? Tôi đang thưởng thức một Qatar độc đáo, vậy mà lại phải gặp một tiệm ăn Taco Bell." Và tồi tệ hơn nữa là: *Trong tiệm có rất đông khách!*

Nhà văn Thomas Wolfe đã nói, "Bạn không thể quay về nhà nữa," nhưng tôi sợ rằng ông ta đã sai lầm. Trong toàn cầu hóa, bạn sẽ không thể rời khỏi nhà để đi ra bên

ngoài được nữa. Vì toàn cầu hóa đã tạo ra một thị trường đơn chiếc – với những nền kinh tế mở theo quy mô cho phép một thương vụ và sản phẩm có thể đồng loạt được bán ở mọi nơi trên thế giới – toàn cầu hóa có thể đồng hóa sức tiêu thụ đồng loạt trên thế giới. Và vì trong khái niệm một thế lực đồng hóa và gặm nhấm môi trường, toàn cầu hóa đang đến thật nhanh và chỉ trong vài thập niên, nó có thể xóa đi sự đa dạng về môi sinh và văn hóa, những thành tựu phải mất hàng triệu năm tiến hóa của con người và sinh vật mới xây dựng được.

Chỉ có một hy vọng để có thể ngưng nó lại hoặc ít nhất cản đường, buộc nó đi chậm lại. Đó là việc các nước cần phát triển các loại bảo vệ điện áp và phần mềm để họ vừa có thể tận dụng lợi thế từ Bầy Thú Điện Tử vừa tránh được khả năng bị chúng giày xéo. Trong lãnh vực văn hóa và môi trường cũng cần làm điều tương tự. Các nước cần xây dựng cho được những công cụ để lọc lựa về văn hóa và môi trường để họ có thể giao thiệp với bầy thú mà không bị chúng bắt nạt và nghiền nát bản sắc văn hóa và môi trường của họ. Nếu các nước, đặc biệt trong thế giới đang phát triển, không làm được điều đó thì chúng ta sẽ trở nên nghèo đi. Nơi nào cũng sẽ giống nơi nào, đâu đâu cũng dày đặc Taco Bell, KFC, và khách sạn Marriott với những siêu thị giống hệt nhau, MTV và hình tượng những nhân vật hoạt hình Disney, phim ảnh giống nhau, âm nhạc giống nhau và Muzak, với những vùng rừng trọc lốc và những thung lũng phủ bê tông. Lúc đó du lịch trên thế giới sẽ giống như đến vườn thú để xem cũng từng ấy con thú mỗi ngày – loài thú được nhồi bông.

Khi sang Bangkok hồi tháng 3/1996, tôi vẫn nghe người ta nói về vụ việc được gọi là "Bà chúa của nạn kẹt xe."

Hôm đó bắt đầu bốn ngày nghỉ Quốc khánh Thái Lan và mở đầu mùa mưa ở nước này, tháng tư năm 1995. Richard Frankel, một kỹ sư về môi trường tại Bangkok tả lại với tôi: "Đêm thứ tư, chúng tôi tính toán làm sao đưa cả nhà, lợi dụng lúc giao thông vắng vẻ sẽ đi thoát khỏi thành phố. Chúng tôi định lên Chiang Mai, 200 dặm về phía Bắc để nghỉ mát. Vậy là xếp đồ lên xe, ăn uống đầy đủ và ra khỏi nhà. Kế hoạch là ra cho được con đường cao tốc, đi qua sân bay rồi lên thẳng phía Bắc. Chúng tôi rời khỏi nhà lúc 10 giờ đêm. Trẻ con ngủ trong xe, mọi sự rất hoàn hảo – cho tới khi ra tới đường cao tốc. Giao thông ngừng trệ suốt 60 dặm, xe cộ chỉ nhích lên ít một. 10 giờ sáng hôm sau chúng tôi mới tới được sân bay. Một số người bỏ xe đi bộ quay lại. Chúng tôi cũng cố gắng quay về nhà, nghỉ ở nhà."

Bangkok là điển hình chính xác nhất của những hậu quả khi một nước đang phát triển mở cửa cho đầu tư nước ngoài nhưng không xây dựng được những bộ lọc và bảo hiểm chống sự quá tải trong tăng trưởng. Hãy nghĩ về sự quá tải như sau: Năm 2000, có khoảng 5,8 tỷ dân sống trên hành tinh. Giả sử 1,5 tỷ sống lối sống gọi là toàn cầu hóa: có nghĩa là trong xã hội, họ thuộc tầng lớp trung lưu lớp dưới, lớp giữa hoặc thượng lưu, có TV, có thể có điện thoại, một loại xe, có nhà, có tủ lạnh, máy giặt. Nói cách khác, lối sống của họ dựa trên sự tiêu thụ sản phẩm hóa dầu (từ đồ nhựa cho tới phân hóa học), sản phẩm khí cac bon (than, ga và dầu lửa) và thép cán (xe hơi, tủ lạnh và máy bay). Trong thập niên tiếp theo, nếu toàn cầu hóa tiếp tục cho phép thêm nhiều nhiều người nhập vào lối sống này, và nếu chúng ta không học cách sản xuất nhiều sản phẩm nhưng giảm nhiên-nguyên liệu thì chúng ta sẽ đốt, nung, trải bê

tông, gây ô nhiễm cho những khu vực hoang sơ, rừng rậm, sông ngòi. Và tốc độ đó sẽ tăng chóng mặt.

Thăm Bangkok mà thấy tương lai: thành phố giàu có nhưng cuộc sống thì nghèo kém. Do nạn kẹt xe mà các tài xế sẽ không ra khỏi nhà nếu không mang điện thoại di động; và trên xe của họ thường có thùng tiểu tiện cá nhân. Bangkok có 10 triệu dân, không được quy hoạch toàn diện nên đến cuối những năm 90, thành phố vẫn không có đường ngầm và thậm chí cũng không có làn đường dành cho xe hơi. Nhiều người dân ở Bangkok không còn muốn mời khách đến ăn tối vì không thể biết khách sẽ đến muộn tới mức nào. "Tất cả những niềm ngẫu hứng của cuộc sống không còn nữa," James Fahn, phóng viên môi trường phàn nàn với tôi vào một buổi chiều khi đang ngồi trong một công viên xơ xác trong trung tâm thành phố, "bạn không thể gọi điện cho người bạn nói, gặp nhau trong tiệm ăn trong 15 phút nữa nhé."

Lập luận truyền thống thường nghe trong các nước đang phát triển là: "Giờ đây chúng tôi bày biện bừa bộn, sau này khi nào có tiền, chúng tôi sẽ dọn." Và trường hợp Bangkok đã chứng tỏ, nếu một thành phố phát triển quá nhanh và quá bừa bộn kiểu đó, thì sẽ không còn ngày mai để dọn rửa nữa. Những lối đi bộ biến mất rồi, không còn đất để xây công viên mới. Kênh rạch đã bị lấp xi măng để xây nhà phía trên. Cá dưới sông chết hết rồi. Một nửa số cảnh sát giao thông bị bệnh đường hô hấp. Ở Bangkok, Bầy Thú Điện Tử và thị trường tự do đã lũng đoạn chính quyền, hoặc chúng trở nên giàu có hơn chính quyền, giúp cho các nhà đầu tư đút lót và tránh né được hầu hết các luật định liên quan tới môi trường. Một nhà ngoại giao Mỹ ở Bangkok nhận xét với tôi hồi năm 1996: "Chúng tôi

vừa mở cửa một loạt các đại sứ quán ở khu vực Liên Xô cũ, và nhiệm vụ của chúng tôi ở đó là giải thích cho dân chúng biết về khái niệm "thị trường." Còn ở đây,. Bangkok, chúng tôi phải giải thích cho dân chúng tất cả các khái niệm, trừ "thị trường."

Ở Jakarta một lần tôi gặp Agus Purnomo, người đứng đầu chi nhánh của Quỹ Thiên nhiên Hoang dã, WWF. Tôi hỏi ông ta: "Là một nhà môi trường hoạt động trong một thị trường mới nổi, ông thấy thế nào? Có giống như người thợ sửa chữa Maytag, con người cô đơn nhất?"

"Chúng tôi đang liên tục chơi đuổi bắt với sự phát triển." Ông ta thở dài. "Trước khi chúng tôi có dịp thuyết phục mọi người rằng cần phải có sự phát triển đáp ứng yêu cầu bảo vệ môi trường thì những dự án làm đường, dựng nhà máy hay nhà máy điện đã được duyệt rồi. Chúng tôi đang chịu nạn thất nghiệp cao, vì thế những nhà xây dựng, một khi hứa hẹn sẽ tạo công ăn việc làm, thì họ thường được ủng hộ. Khi đó, chúng tôi bị chụp mũ là những kẻ chống việc tạo công ăn việc làm và bị tẩy chay."

Nhưng những sự tàn phá giờ đây xảy ra nhanh chóng quá và thường không thể đảo ngược được, ông nói. "Nếu bạn mất một quả núi tức là mất hẳn, không tài nào nặn lại được nó nữa. Nếu bạn mất đi một khu rừng, bạn có thể trồng lại nhưng như thế sẽ làm mất vĩnh viễn sự đa dạng sinh thái – cây cối và động vật. Tôi lo rằng trong một thập niên nữa, những nhà môi trường như chúng tôi sẽ không còn gì để bảo vệ nữa."

Làm gì bây giờ? Liệu chúng ta có xây dựng được một phương thức toàn cầu hóa bền vững về môi trường? Một hy vọng đó là kỹ thuật sẽ phát triển để giúp chúng ta

bảo vệ những khu vực xanh tươi nhanh hơn là mức giày xéo của Bầy Thú Điện Tử. Robert Shapiro của công ty Monsanto đã nói: "Dân số nhân với niềm háo hức được sống mức sống trung lưu, chia cho số công cụ kỹ thuật hiện có hiện đang gây sức ép không chịu nổi đối với hệ sinh thái trên hành tinh. Khi ba người sống gần một hồ nước ném rác xuống hồ thì vẫn chưa sao. Nhưng khi 30 ngàn người cùng ném rác, thì bạn sẽ phải tính kế để không sản sinh ra từng đó rác rưởi, hay xử lý rác rưởi, hay giảm số người tạo ra rác – nếu không thì cái hồ đó sẽ không còn ở đó nữa."

Như vậy cần phải có sự khai thông thực sự trong công nghệ thông tin, công nghệ sinh học và công nghệ nano (phân chia vật chất thành những mô hay hạt nhân, xử lý tạo những nguồn năng lượng mới gọn nhẹ ít chất thải – tạo năng lượng từ kỹ thuật phân hủy) nhờ đó chúng ta có thể tạo giá trị trong phạm vi hay kích cỡ nhỏ hơn và dùng ít nguyên-nhiên liệu hơn. Chẳng hạn, nhờ có công nghệ sinh học, chúng ta có thể thay đổi cấu trúc ADN để cây cối có thể tự thân chống sâu rầy, và nông dân không cần đến phân hóa học hay thuốc chống rầy. Nhờ có công nghệ thông tin, những thứ như băng nhựa hay phim nhựa giờ đây đã được cải biến thành kỹ thuật số, các nhóm ký tự 1 và 0, và giảm bớt lượng rác rưởi và biến rác rưởi trở thành có khả năng tái sinh.

Nhưng chỉ những khai thông trong công nghệ không thể áp đặt những ý tưởng môi trường cho bầy thú, đơn giản vì sáng tạo khoa học không thể nào nhanh kịp – so với tốc độ sinh sôi và gặm nhấm của bầy thú. Bạn có thể thấy điều đó trong những thống kê môi trường mới được công bố. Tạp chí *Times* đưa tin là năm 1998, 50 phần trăm trong số 233 sinh vật quý hiếm của thế giới đang bị đe

dọa tiệt chủng, và *cứ mỗi phút* sẽ có 52 mẫu rừng của thế giới bị tàn phá.

Vì thế, các nhà môi trường cần phải học cách hành động nhanh hơn. Họ cần phải nhanh chóng phát triển các loại phần mềm và những thủ tục giám sát về môi sinh để đảm bảo phát triển bền vững và bảo tồn những khu môi sinh. Họ cần kết hợp chặt chẽ hơn với nông dân và dân bản xứ, những người mà nguồn sống lệ thuộc nhiều vào núi rừng và hệ thiên nhiên. Họ cần phải đào tạo những tầng lớp thượng lưu bản xứ để phát triển các công viên và khu bảo tồn tự nhiên, không cho phép những kẻ giàu có và dân nghèo thành thị có được phương tiện và ý thức phá hoại. Và tất nhiên, ngay lập tức, họ cần xúc tiến các chương trình dân số kế hoạch hóa, sự bùng nổ dân số sẽ sẽ làm tan vỡ những hệ thống sàng lọc bảo vệ môi trường. Howard Youth viết trong tạp chí *World Watch* về phương thức Cộng hòa Honduras ở vùng Caribe cho ra một chương trình đào tạo tri thức xanh trong nhiều năm. Anh cho biết chương trình này đã bị ngưng trệ do sự thiếu thốn một số lượng bao cao su. "Bay trên vùng nông thôn của Honduras," anh viết, "bạn gần như thấy được đất nước này phát triển ra sao: cháy rừng tràn lan, thị trấn mới mọc lên, đường sá mới làm, những mảng rừng bị đốn trọc để con người có chỗ vào khai thác... Mức tăng dân số lớn nhất đã diễn ra trong vùng nông thôn – trong những làng bản lẻ tẻ trong rừng – và trong nhiều khu vực ở đó hiện chưa có các phương tiện phòng tránh thai..."

Ý tưởng thật là hay nếu các nhà môi sinh có thể hoạt động khẩn cấp hơn, nhưng điều đó chưa có nghĩa là họ sẽ hành động. Vậy thì chúng ta sẽ phải làm gì? Chúng ta sẽ phải đương đầu với một thực tế: Để di chuyển cùng tốc độ với bầy thú, chúng ta cần phải cưỡi lên chúng và

điều khiển chúng. Chúng ta cần chứng minh cho chúng biết rằng bảo vệ môi trường, hoạt động toàn cầu và kiếm lợi đều có thể được thực hiện cùng một lúc. Nếu muốn cứu vùng Amazon thì mời bạn đến trường thương mại để học cách đàm phán.

Rất khó có thể kiếm được người có thể kết hợp được lợi ích thương mại và môi trường, nhưng điển hình gần nhất mà tôi tìm thấy đó là Keith Alger.

Tôi gặp Alger, 44 tuổi, trong một chuyến đi trong vùng rừng bên bờ Đại Tây Dương của Brazil, lúc đó anh ta là một trong những lãnh đạo của một liên minh có công cứu những phần còn lại của vùng rừng nhiệt đới của bang Bahia, phía đông bắc Brazil, đồng thời đã giúp tìm việc làm mới cho những người thợ đốn gỗ ở đó. Là một nhà nghiên cứu khoa học chính trị, kết hôn với một chuyên gia người Brazil về khỉ, Alger sang sống ở đó với mục đích sẽ cứu rừng bằng cách đào tạo cho dân bản xứ về tầm quan trọng của môi sinh. Nhưng anh ta đã nhanh chóng hiểu ra rằng nếu không tìm ra công ăn việc làm mới cho những người thợ đốn gỗ thất nghiệp khi rừng được cứu, thì thật vô ích. Alger miêu tả cho tôi: "Nghèo khó là chuyện khó chịu đựng và cũng thật xấu hổ nếu dân chúng không bảo tồn được rừng của họ. Những nông dân ở đây nói rằng chính họ cũng muốn bảo vệ rừng nhưng làm như thế thì nghề nghiệp của họ cũng mất luôn. Nếu muốn mua môt chiếc xe hơi hay kiếm tiền cho con cái đi học đại học thì họ chỉ có việc thuê thợ đốn một vài héc ta trong khu rừng của họ, rừng của họ cũng giống nhà băng. Vậy thì nếu tôi muốn giúp họ giữ rừng thì tôi phải kiếm việc cho họ kiếm tiền."

Và Alger, người đứng đầu Viện Nghiên cứu Xã hội và Môi trường ở nam Bahia, cộng tác với tổ chức Bảo tồn

Quốc tế có trụ sở ở Washington và một nhóm các nhà môi trường ở địa phương, trở thành những thương gia môi trường với nhiệm vụ cứu rừng. Một mặt, nhóm của Alger tranh đấu trong nghị trường suốt bảy năm chống nạn đốn gỗ, cho tới năm 1998, rốt cuộc chính phủ Brazil ra được luật cấm đốn gỗ trong các khu rừng bên bờ Đại Tây Dương phía nam Bahia. Mặt khác, nhóm của Alger cùng các đồng nghiệp địa phương cho xây dựng một công viên môi sinh trong một khu vực của vùng rừng đó. Họ thuê một nhóm người leo núi chuyên nghiệp, dùng cung tên để bắn giây thừng, đan thừng, tạo ra những lối đi trên những ngọn cây cao chót vót, nối với những nhà lá làm trên cây. Những lối đi rộng khoảng 40 phân và hơi rung rinh khi bạn dạo bước từ ngọn cây nọ sang ngọn cây kia trong khu vực bên ngoài thị trấn Una, nơi rừng nhiệt đới một thời che phủ toàn bộ vùng duyên hải. Ngày nay, chỉ còn có bảy phần trăm vùng này được gìn giữ, tránh được dân đốn gỗ và những nông dân đốt nương làm rẫy.

Những lối đi thật là đẹp. Không phải ở đâu người ta cũng tìm thấy một héc ta rừng có tới 450 loài động thực vật, cố tranh nhau để hưởng nắng. Nhón gót trên lối đi bện bằng thừng, bạn có thể thấy những con khỉ quý hiếm, loài khỉ đầu sư tử lông vàng di chuyển từ cây nọ sang cây kia. Bạn cũng có thể xem những tổ mối to như những quả bí đao treo trên những nhánh cây cao su đang rỉ nhựa. Đi vào khu này trên con đường đất, cũng thuộc khu công viên, bạn có thể sánh bước bên cạnh đoàn quân kiến đỏ khổng lồ, đang dọn quang những cành lá để mang về đắp những tổ kiến lớn.

Với sự giúp đỡ của Bảo tồn Quốc tế, nhóm của Alger đã tìm được tài trợ của công ty xe hơi Ford và hãng bia Anheuser-Busch (Budweiser) để dựng nên công viên sinh

thái đó. Hai hãng này đang làm ăn ở Brazil. Tiền cũng đến từ cơ quan viện trợ của Mỹ USAID và Banco Real, Ngân hàng Brazil, Ngân hàng sở hữu khách sạn Transmerica gần đó. Chủ tịch Ngân hàng đã nói với các viên chức Brazil: "Tôi muốn khách của tôi ở khách sạn có thể chiêm ngưỡng vùng rừng Brazil từ cửa sổ của họ, thay vì chỉ thấy những vùng đồi trọc như trên mặt trăng." Anheuser-Busch đã cử các nhà thiết kế công viên của họ từ Florida đến để giúp thiết kế công viên môi sinh này.

Cùng với việc xây dựng công viên, Alger đã phối hợp cùng Thị trưởng của Una, bản thân vị này cũng vốn là dân đốn gỗ, để tạo việc làm mới. Chẳng hạn dự án khách sạn Transamerica đã tuyển dụng 600 người, rồi nay khu công viên cần người đi hướng dẫn du lịch. Nhóm của Alger cũng hoạt động để tăng cường kinh tế đồn điền, trồng cây công nghiệp như ca cao và cà phê trong một số nơi, những nhóm cây này có thể tồn tại dưới tán các loại đại thụ. Nhóm của Alger còn giúp chính quyền Una đề nghị chính phủ trung ương tài trợ cho việc đào tạo các giáo viên của các trường trong địa phương. Alger nói: "Tôi đã khiến cho ông thị trưởng bản thân là thợ đốn gỗ hết đường làm ăn. Và tôi biết sẽ phải thực hiện lời hứa kiếm việc khác cho họ, nếu không họ sẽ trách là chúng tôi đem con bỏ chợ."

Một nơi khác mà Alger đã để mắt đến, đó là cộng đồng công nghệ cao, một cộng đồng được coi trọng ở các nước đang phát triển. Các thống đốc và các thị trưởng ở các nước này đang mơ tới việc sẽ có nhà máy sản xuất chip vi tính được xây dựng trên đất của họ. Intel, được Gordon Moore là một trong những người sáng lập của hãng đồng thời trong ban quản trị của Bảo tồn Quốc tế thúc giục, đã tài trợ về vốn và máy vi tính cho nhóm của

Alger trong việc lập bản đồ các cánh rừng và chú trọng lựa chọn để cứu từng khu vực. Sử dụng phương tiện gọi là Hệ thống Thông tin Địa lý [GIS], nhóm của Alger có thể nạp dữ liệu các cánh rừng vào máy tính rồi phân tích chúng.

"Điều quan trọng nhất chúng tôi muốn phân tích bằng máy tính là tìm xem những đoạn tắc nghẽn và những hành lang chia cắt các cánh rừng nằm ở đâu," Alger cho biết. "GIS sẽ chỉ ngay ra những nơi đó. Vì những hành lang có tác dụng nối hai vạt rừng lớn với nhau, chúng cần được bảo tồn, thì mới giữ các dạng động thực vật ở lại trong rừng, nếu không có các hành lang được bảo tồn thì các loại động thực vật sẽ bị cô lập và dễ bị diệt vong. Chúng tôi đã xây dựng Công viên Môi sinh Una trên một hành lang mà trước đây vị thị trưởng đã cho phép khai thác gỗ."

Alger cũng tìm đến George St. Laurent, một thương gia người Mỹ lập dị và ham phiêu lưu, người đã xây một nhà máy sản xuất máy vi tính cho thị trường Brazil trên khu đất gần Una, nơi trước kia có nhà máy sản xuất ca cao. St. Laurent đã được hưởng các ưu đãi về thuế của chính phủ bang để xây dựng nhà máy, nhưng ông ta nói với chính phủ rằng ông cần nhiều sự ủng hộ hơn nữa thì mới lôi kéo được các kỹ sư máy tính từ Sao Paulo và Thung lũng Silicon sang làm việc ở đó. Ông ta đòi thêm màu xanh của cây lá chứ không phải màu xanh của đô-la. Duy trì một môi trường sạch đẹp thật quan trọng trong việc thu hút nhân lực tri thức, những người thường dễ dàng di chuyển từ nơi này sang nơi khác. Chẳng có thế mà Thung lũng Silicon lại được đặt ở California. "Tôi nói với ông thống đốc là chúng tôi cần một môi trường sạch đẹp," St. Laurent nói. "Tôi nói với ông ta rằng các kỹ sư

máy tính muốn sống ở đâu cũng được. Họ muốn có điều kiện sống thật tốt và những nơi đi nghỉ vào cuối tuần. Nếu họ tình cờ đến làm việc ở một môi trường sinh thái đa dạng, thì họ muốn bảo tồn và gắn bó với nó, hơn là phải thấy nó bị tàn phá." Để giúp Alger lấy lòng được chính phủ địa phương, St. Laurent đã hứa sẽ tặng một số máy tính cho các trường học ở đó.

Và rốt cuộc thì do những áp lực từ chính phủ Barazil và của nhóm Alger, Thị trưởng Una đã phải miễn cưỡng nhượng bộ. Ông ta nói với tôi:

"Khi mới nghe về những tay môi trường đó, tôi nghĩ họ định truy tố chúng tôi. Cách đây hai năm tôi bắt đầu hiểu rằng chính họ đang lo giúp vùng này phát triển. Una có 32.000 dân sống trên 1.700 km2. Ba cơ sở chính để tạo việc làm ở đây là khách sạn Transameria, Unacaw (một đồn điền ca cao) và cơ quan thị chính. Cuộc sống ở đây khó khăn khủng khiếp. Khoảng 40 phần trăm dân sống trong những nhà gỗ, và từ ngày ngành ca cao đổ bể, mọi sự trở nên tồi tệ hơn... Tôi không trách cứ gì chuyện Keith [Alger] nói với chúng về sự thật – rằng đốn gỗ không phải là giải pháp bền vững. Phía chúng tôi phải tự tạo công ăn việc làm. Nhưng Keith cũng phải ra tay cống hiến."

Bài học mà Alger rút ra từ việc này đó là cung cách cứu sống rừng rậm cũng giống như phương pháp cứu nguy một hệ thống tài chính yếu kém của một đất nước – phải coi đó là một xã hội đang đi lên chứ không phải là một thị trường mới trỗi dậy. Cứu giúp xã hội sẽ hỗ trợ cho việc cứu giúp cây cối.

Alger nói: "Chúng tôi bắt đầu bằng việc quy tụ các sinh viên đại học người Brazil ở vùng này rồi thành lập

Viện Nghiên cứu Xã hội và Môi trường Nam Bahia. Sau đó chúng tôi đào tạo và trang bị cho họ để trở thành những nhà bảo tồn môi sinh hiện đại. Có nghĩa là đào tạo những nhà sinh vật học về những chủ đề thương mại và dạy cho những nhà kinh tế biết cách dùng kỹ thuật đồ bản hiện đại trong địa lý học. Cho tới gần đây không một trường đại học nào của Brazil giảng dạy những chủ đề mang tính hội nhập đó hay những kỹ năng cho nhiều ngành mà bạn cần biết để có thể trở thành những thương gia về môi trường. Chúng tôi đang đào tạo một thế hệ mới về cách thức tận dụng tiền bạc, trong việc bảo tồn môi trường và loài vật và xây dựng được những cơ hội kinh tế và xã hội cho những con người đang sống gần thiên nhiên. Nếu không kết hợp được hai việc đó thì chúng tôi chẳng thể nào cứu được cây cối."

Một phương pháp nữa để duy trì toàn cầu hóa màu xanh là chứng minh cho các công ty và những cổ đông của chúng rằng giá cổ phiếu và cổ tức của họ sẽ tăng nếu họ thực hiện các biện pháp sản xuất hợp môi trường.

Jim Levine, một kỹ sư ngành môi trường là thành viên quản trị của Ủy ban Bảo tồn và Phát triển Vịnh San Francisco đồng thời đang huấn luyện cho các công ty về lợi ích của việc kết hợp môi trường và lợi nhuận. Anh ta giải thích cho tôi về khái niệm này: "Nhiệm vụ của bạn là thuyết phục các công ty, cổ đông và những nhà phân tích chứng khoán ở phố Wall rằng những hoạt động ảnh hưởng xấu đến môi trường sẽ dẫn tới lãng phí về lợi nhuận. Cho tới cách đây 10 năm, bảo vệ môi trường vẫn chưa trở thành một trong những mục tiêu của các công ty. Giờ đây, với việc chính phủ đang giáng xuống đầu các công ty với những luật lệ mới và những ưu đãi về thuế để họ quan tâm đến môi trường hơn, và với việc Ủy ban Giao dịch

Chứng khoán tuyên bố sẽ công bố mức ảnh hưởng của hoạt động của công ty tới môi trường cho các cổ đông – ví dụ họ đổ rác ở đâu và chi phí dọn rửa sẽ lên đến đâu – đã xuất hiện những thay đổi lớn. Các công ty nhận thấy rằng nếu họ sang Bangkok, xây một nhà máy gây ô nhiễm ở đó, trong khi chính phủ ở đó đang cho ra đời những đạo luật bảo vệ môi trường, và ra lệnh cho họ phải chi phí để dọn rửa môi trường – như vậy chi phí cho nhà máy này sẽ rất đắt đỏ, so với việc tổ chức xây dựng và tuân thủ các quy chế môi trường ngay từ ban đầu."

Một trong những công ty hàng đầu sử dụng mô hình mới là Baxter International, Inc., một hãng dược có trụ sở tại Chicago. Năm 1997, Baxter đạt doanh số 6,1 tỷ đô-la, hàng hóa sản xuất từ 60 nhà máy trên thế giới. Trong báo cáo hàng năm trước cổ đông, Baxter đã ghi riêng một mục mới – báo cáo về tài chính liên quan đến môi trường của các hoạt động của công ty. Báo cáo năm 1997 cho biết các hoạt động sản xuất tuân thủ việc bảo vệ môi trường đã tiết kiệm cho công ty được 14 triệu đô-la, thừa trang trải cho chi phí vào chương trình môi trường. Hơn nữa, theo báo cáo, chương trình môi trường đã giảm chi phí hoạt động sản xuất và tiết kiệm được 86 triệu đô-la tính từ năm 1990. "Điều này cho thấy," báo cáo cho biết, "Baxter đáng nhẽ sẽ phải chi thêm 100 triệu đô-la trong năm 1997 để sơ chế nguyên liệu, chi phí rác thải và đóng gói, nếu họ không có những hành động bảo vệ môi trường từ năm 1990."

Hầu hết các quốc gia ngày nay vẫn chưa có luật "người gây ô nhiễm phải bỏ tiền đền". Rồi một ngày tới nhiều nước sẽ có luật này. Chính vì thế báo cáo của Baxter năm 1997 cho biết "tốt nhất là rác rưởi của chúng ta ngày nay cần được chuyển tới những cơ sở xử lý đảm

bảo. Làm như thế sẽ tránh được khả năng phải đền bù trong tương lai." Nếu không làm được điều đó, thì chứng tỏ những quản trị công ty không quan tâm gì tới cổ đông và sẽ bỏ phí những phần thưởng giành cho chính họ.

Tuy nhiên có những khi mô hình lợi nhuận này đã tỏ ra thiếu hữu hiệu. Đôi khi người ta chỉ muốn tận dụng kiệt cùng đất đai để rồi bán sản phẩm ra toàn cầu rồi kiếm đầy túi tham. Vậy để đối phó, chỉ còn một phương thức cuối cùng, rất mạnh mẽ – đó là học cách dùng toàn cầu hóa để chống lại chính nó.

Tôi khám phá ra điều này cũng là ở Brazil, không phải trong vùng rừng nhiệt đới mà là ở vùng sình lầy Pantanal, nơi tôi đã đến cùng một nhóm thuộc tổ chức Bảo tồn Thế giới. Chúng tôi đi trên một máy bay cánh quạt nhỏ đến Fazenda Rio Negro, một trang trại trên con sông Rio Negro, trang trại có một sân đỗ máy bay ở đằng trước. Kế hoạch của chúng tôi là bước đầu sẽ phỏng vấn Nilson de Barros, Chánh thanh tra về môi trường của bang Mato Grosso do Sul, Brazil. Tôi biết đây sẽ là một cuộc phỏng vấn lý thú khi ông Barros khăng khăng nói cứ lên thuyền đi vào sông rồi hỏi gì thì hỏi. Chúng tôi lên những chiếc xuồng máy từ Fazenda đến một địa điểm bên bờ thấp của con sông. Ở đó, Barros và nhóm của ông ta chờ đón chúng tôi, đứng trong nước ngập tới thắt lưng, bên cạnh là một chiếc thuyền chở đầy bia ướp lạnh.

"Uống bia trước, sau đó tắm, rồi chúng ta nói chuyện," ông ta nói, tay mở một lon Skol, ngay bên bờ sông.

Thế mà tôi từng nghĩ nghề mình là nghề sướng nhất thế giới!

De Barros giải thích vùng Pantanal nằm trên biên giới giữa Brazil, Bolivia và Paraguay, có địa bàn sông

nước và sinh lầy lớn nhất thế giới (diện tích tương đương với bang Wisconsin), là quê hương của loài báo và rất nhiều muông thú bị tiệt chủng đe dọa. Thiên nhiên Pantanal, nhìn từ nơi chúng tôi đang đứng, giữa sông, hoang dã như trong phim Công viên Kỷ khủng long, không có khủng long. Dọc theo bờ sông, chúng tôi đi qua những con cá sấu nằm sưởi nắng, chồn nước lặn ngụp, diệc trắng, vẹt đuôi dài, chim tu can, cò quăm, hươu, ...đà điểu v.v. Không giống vùng sông Amazon, Barros giải thích, Pantanal không bị đe dọa từ những người dân nghèo bị buộc phải phá môi trường để chống đói. Văn hóa ở Pantanal cho thấy một ví dụ rất hiếm về việc con người và thiên nhiên cùng phát triển hòa thuận thông qua hoạt động đồn điền, đánh cá và giờ đây là du lịch sinh thái. Đe dọa đến với vùng này từ toàn cầu hóa: có những nông dân trồng đậu tương sống phía trên vùng lòng hồ Pantanal đang hăng hái muốn mở rộng canh tác để cung ứng cho các thị trường đậu tương trên thế giới. Thuốc trừ sâu và bùn từ những thửa đất của họ đang tràn xuống, xối vào vào những con sông và ảnh hưởng tới hệ động thực vật ở dưới. Đồng thời Brazil, Argentina, Uruguay và Bolivia đang hình thành một khối thương mại để cạnh tranh quốc tế. Và để chuyển đậu tương từ vùng này sang các thị trường toàn cầu nhanh chóng hơn, họ muốn nạo vét và nắn lại các con sông – để các loại xà lan có thể đi lại nhanh và thuận tiện hơn – nhưng như thế sẽ dễ dàng tàn phá hệ sinh thái ở đây. Và sau cùng, một tổ hợp các công ty năng lượng quốc tế, đứng đầu là Enron, đang xây dựng một đường ống dẫn khí đốt từ vựa khí đốt Bolivia đến Sao Paulo, vùng đang thiếu thốn năng lượng. Đường ống dẫn này có thể gây hại rất nhiều cho môi trường Pantanal.

Trong khi toàn cầu hóa là đe dọa chủ yếu đối với Pantanal, nó cũng là một hy vọng lớn đối với sự sống vùng này. Một mặt, những cư dân ở Pantanal hiện có một cơ hội gìn giữ lối sống truyền thống, dựa vào việc giữ nguyên thiên nhiên trên vùng đất, bán vé du lịch sinh thái và bán loại bò nuôi tự nhiên cho các thị trường toàn cầu, những nơi sẵn sàng trả giá cao cho những loại thịt bò đó. Hơn nữa, có những công ty kỹ thuật cao vào hoạt động ở vùng này cũng là một lợi thế. Thương vụ đậu tương đã thu hút những đội xà lan lớn, kỹ thuật cao trên toàn cầu, họ có khả năng dùng công nghệ cao để giảm thiểu các tác hại đối với môi trường – loại xà lan hiện đại có thể di chuyển hữu hiệu trên các luồng lạch khó đi, tránh được nhu cầu phải nắn lại sông ngòi.

Nhưng quan trọng hơn đó là toàn cầu hóa đã làm sản sinh ra một thế hệ những nhà môi trường được trang bị tốt, những người có thể tự thân chống lại ảnh hưởng của Bầy Thú Điện Tử và sức ép từ phía các chính phủ. Nhờ có Internet, những nhà môi trường trong một nước có thể nhanh chóng báo động cho đồng nghiệp của họ ở nhiều nước khác về hoạt động của một công ty đa quốc gia. Do đó khi đương đầu với các hoạt động trên Internet đó, các công ty đa quốc gia dần dần nhận thấy rằng để giữ gìn uy tín và thương hiệu toàn cầu, họ sẽ phải có trách nhiệm cao hơn về vấn đề môi trường. Điều xảy ra ở Pantanal là việc những nhà bảo tồn địa phương liên kết với nhưng nhà hoạt động môi trường ở Hoa Kỳ để gây sức ép đối với Ngân hàng Phát triển Liên Mỹ, ngân hàng đang chuẩn bị tài trợ cho các dự án nạo vét và uốn nắn sông ngòi vùng này. Ngân hàng này, do nhạy cảm với uy tín toàn cầu của nó, đã gây áp lực với chính quyền địa phương để họ thực hiện một đánh giá thật đầy đủ về yếu tố môi trường. Sau cùng chính

quyền sở tại đã cho ra một phương pháp mới để cải tiến công tác hoa tiêu trên sông và tránh được việc phải uốn nắn lại lòng sông.

"Đây là điều tương phản với những gì có thể xảy ra cách đây chừng 15 năm," Glenn Prickett, Phó chủ tịch phụ trách đối tác doanh nghiệp của Tổ chức Bảo tồn Thế giới. "Hãy nghĩ về một đất nước như Brazil. Mười lăm năm trước có các tướng lĩnh nắm quyền, khi đó nếu những nhà môi trường nước ngoài chỉ trích sự phát triển kinh tế vùng Amazon thì các tướng lĩnh đó nói với họ: "Biến ngay! Đây là chủ quyền lãnh thổ của chúng tôi. Chẳng dính dáng gì đến quý vị cả." Nhưng khi có toàn cầu hóa và Internet và chính phủ Brazil đã bắt đầu để cho, thậm chí mời các công ty lớn vào đầu tư, thì một động lực mới đã xuất hiện. Động cơ của sự phát triển đã được chuyển sang tay các công ty và định chế toàn cầu – những tay làm ăn và đi lại trên toàn cầu – chính những nhân tố đó phải lo lắng về uy tín toàn cầu của họ trong vấn đề môi trường. Nếu những nhà hoạt động vì môi trường người Brazil lên mạng và kể cho những đồng nghiệp của họ ở Mỹ và châu Âu rằng công ty toàn cầu đó đang phá môi trường ở Brazil, thì những đồng nghiệp ở đó sẽ hành động. Sớm muộn thì công ty toàn cầu đó sẽ phải đương đầu với một chiến dịch toàn cầu, gây hại cho công cuộc làm ăn của họ, không những ở Brazil, mà còn ở trên toàn thế giới."

Với việc có thêm nhiều chính thể dân chủ trên thế giới hiện nay thì đôi khi chỉ cần một người tranh đấu vì môi trường đi đến cửa quốc hội, vẫy một bức email thì cũng có thể chặn đứng một dự án nhà máy năng lượng hay những thương vụ có thể gây hại cho môi trường. Các tổng công ty lớn đang nhận thấy rằng nếu ủng hộ những hoạt động môi trường, họ có thể cải thiện hình ảnh thương

hiệu của họ trong giới tiêu dùng, những người ngày càng quan tâm hơn đến môi trường.

"Trong một thế giới các hoạt động được phối hợp toàn cầu thì không còn chốn ẩn úp nào nữa giành cho các công ty có hành vi gây hại đối với môi trường," Prickett nói. "Khách hàng, người giám sát và các cổ đông mọi nơi giờ đây có thể khen thưởng hay trừng phạt những công ty về những điều chúng gây ra ở những nơi hẻo lánh. Đối với những kẻ biết nghe lời, họ sẽ mở cửa tiếp đón, đối với những kẻ bất chính, thì họ sẽ đóng cửa lánh xa."

Những công ty làm ăn giỏi nhất đã học được bài học đó. Charles O. Holliday Jr., Chủ tịch công ty DuPont, một lần đã giải thích cho tôi, "Ngày trước, nếu muốn xây một nhà máy trong một khu dân cư, chúng tôi nghĩ chỉ cần được sự chấp nhận của dân chúng sống quanh đó là được. Thời đó qua rồi. Với Internet và những thứ khác, giờ đâu hình như bạn phải lấy lòng khoảng sáu tỷ dân láng giềng... Bạn có thể khiến chính phủ phê duyệt rất nhiều thứ, nhưng câu hỏi giờ đây là làm thế nào bạn phải xây dựng cho được một liên minh công chúng rộng khắp."

Điều này giải thích vì sao hãng xe Ford đang tài trợ cho nghiên cứu của Bảo tồn Thế giới về vùng Pantanal, về chương trình quản lý môi trường hoang dã của nó và việc chuyển giao các đồn điền gia súc vào tay tư nhân – và thậm chí còn vận động hành lang nơi chính phủ Brazil để trợ giúp việc bảo tồn Pantanal. Nói thẳng ra là Ford giúp Pantanal không phải vì họ yêu thích các loài muông thú đang chịu tuyệt chủng mà vì họ tin rằng họ có thể bán nhiều xe hơi hiệu con báo [Jaguar] hơn, khi người ta thấy họ đang cứu những con báo thật ở vùng Pantanal.

Nếu làm như vậy mà cứu được hệ môi sinh và lối sống tuyệt diệu ở vùng này, thì xin Chúa trời phù hộ cho Henry Ford và Internet.

Nếu như cứu nguy được các khu rừng từ móng vuốt của Bầy Thú Điện Tử là một việc khó thì việc cứu nguy những vùng văn hóa xung quanh những khu rừng nhiệt đới đó là nhiệm vụ phức tạp hơn nhiều.

Trong thời Chiến tranh Lạnh, chưa nói đến những thời kỳ trước đó, đất nước và các luồng văn hóa khác nhau đã không cọ xát thường xuyên, trực tiếp và cởi mở như hiện nay. Đi lại khó khăn hơn nhiều và có vô số những tường, rào, màn sắt, thung lũng và đường hào để che dấu và nuôi dưỡng những mảng văn hóa riêng. Nhưng ngày nay các nền văn hóa trở thành món ăn cho giới tiêu dùng thưởng thức, so sánh và đặt vào thế đối chọi nhau, thông qua Internet, TV đa hệ màu và việc mở cửa biên giới, theo phong cách tàn bạo của học thuyết Darwin. Đến thăm một địa phương hẻo lánh phía Đông Bắc Trung Quốc để xem nơi đó lạc lõng khỏi toàn cầu hóa ra sao, vậy mà tôi gặp các cô gái làng chơi trẻ chân đi giày ống. Dạo bước ở sân bay Singapore tôi thấy có hai phụ nữ Ấn Độ mặc trang phục truyền thống đang ngồi chăm chú xem cảnh đấu vật kiểu Mỹ trên kênh truyền hình cáp Sky TV của ông Rupert Murdoch. Tôi không thể không thầm nhủ khi thấy họ xem những đô vật mặc theo lối Tarzan đang quần thảo: không hiểu họ nghĩ gì trong đầu. Kết nối với toàn cầu hóa mà thiếu những hệ điều hành và phần mềm thích hợp thì trong nháy mắt nó sẽ làm kinh tế của nước bạn tan rã. Kết nối với toàn cầu hóa nếu không có những hệ thống bảo hiểm chống quá tải thì trong nháy mắt nó sẽ rải xi măng lên toàn bộ các vùng rừng của nước bạn. Mở cửa biên giới của

bạn, cho phép văn hóa toàn cầu hóa tràn vào, mà nếu thiếu các thiết bị sàng lọc, bạn sẽ cảm thấy đêm nay, trước đi ngủ gia đình của bạn còn là người Ấn Độ, Ai Cập, Israel, Trung Quốc hay Brazil, nhưng sáng hôm sau bạn sẽ thấy con gái bạn ăn mặc như ca sĩ Ginger Spice và con trai thì mặc giống như võ sĩ Hulk Hogan.

Một tháng sau khi ở Qatar khi nhìn thấy quán ăn Taco Bell, tôi sang Kuala Lumpur và ngụ tại khách sạn Shangri-La, một trong những khách sạn cổ nhất ở Đông Nam Á. Tôi rất thích cái tên "Shangri-La." Nghe rất huyền bí. Tôi đến Kuala Lumpur vào lúc đêm khuya nên không nhìn thấy gì trên đường vào thành phố, vậy sáng hôm sau, thức dậy, mở màn cửa sổ và điều đầu tiên đập vào mắt tôi trên một cao ốc gần đó là bức quảng cáo khổng lồ cao bằng hai tầng nhà, hình ảnh của Đại tá Sander của hãng Kentucky Fried Chicken.

"Trời ơi," tôi tự nhủ, "tại sao nó lại ở đây? Tôi đi hơn 15 ngàn dặm đến để ngụ tại khách sạn Shangri-La vậy mà người đầu tiên tôi gặp lại là Đại tá Sander!"

Một lần khác, khi đến thăm một thương gia ở trung tâm Jakarta tôi nhờ ông ta chỉ đường cho tôi đến một cuộc hẹn khác. Lời chỉ dẫn nguyên văn của ông ta cho tôi là: "Đi tới một tòa nhà trên lầu có cửa hàng Armani Emporium – anh có biết không, ở ngay phía trên Hard Rock Café – rồi rẽ phải ở chỗ có quán McDonald's." Tôi nhìn ông ta, cười phá, và hỏi: "Tôi đang ở đâu thế này?"

Ấn Độ là một đất nước đã tích cực rất nhiều trong việc kháng cự lại sự đồng hóa toàn cầu. Nhưng ngay cả ở đó, trong giới thượng lưu, bầy thú đang hoạt động nhộn nhịp. Vào một buổi chiều nóng đổ lửa ở Thủ đô Delhi, mùa Hè năm 1998, tôi đến phỏng vấn cựu Thủ

tướng Ấn Độ, ông I.K. Gujral, 78 tuổi, một trong những vị thủ tướng thông minh nhất ở Ấn Độ. Ông ta mở đầu bằng cách gợi lại kỷ niệm trong một cuộc họp của UNESCO nơi ông đưa ra một nghị quyết về "trật tự thông tin mới", cho rằng trật tự này cho phép những trao đổi hai chiều về văn hóa và thông tin trên thế giới chứ không chỉ cho phép các nước phát triển áp đặt văn hóa của họ sang các nước đang phát triển. Và một đại biểu người Canada đã ủng hộ luận điểm đó, một điều khiến ông ngạc nhiên. "Tôi hỏi anh ta vì sao Canada lại hậu thuẫn cho luận điểm đó," Gujral nhớ lại. Anh ta nói, "vì chúng tôi đã trải qua cái điều mà quý vị đang lo lắng tiên liệu. Giờ đây không còn âm nhạc, nhà hát, phim, văn hóa hay ngôn ngữ Canada nữa." Tất cả đã bị Mỹ hóa.

Khi tôi hỏi vì sao chủ đề đó quan trọng đối với ông, Gujral, người đang bận một tấm áo truyền thống của Ấn Độ, nói rằng nếu không bảo tồn dù chỉ vài cây ô liu trong sân nhà bạn, thì bạn sẽ không bao giờ có cảm giác tổ ấm gia đình ngay khi bạn ở nhà. "Cội nguồn của tôi ở đâu?" ông ta hỏi to. "Cội nguồn của tôi chính là thực tế tôi đang sống ở đây, Ấn Độ. Cội nguồn của tôi là việc nghe thấy có ai đó đọc vài câu thơ bằng tiếng bản xứ, tiếng hát bản xứ nghe được khi tôi dạo bước xuống phố. Khi tôi ngồi tiếp anh trong nhà tôi, mặc tấm áo truyền thống. Truyền thống của chúng tôi đã một ngàn năm. Không có chuyện xóa sổ nó nhanh như thế. Thế giới sẽ giàu đẹp hơn nếu duy trì được sự đa dạng và màu sắc, khuyến khích các bản sắc văn hóa."

Tôi hoàn toàn đồng ý với Gujral, có lẽ vì tôi sinh ra và lớn lên trong một cộng đồng tương đối nhỏ ở vùng Minnesota. Toàn cầu hóa có thể phân liệt sâu sắc mọi thứ. Để cho cây ô liu của bạn bị trốc rễ và nghiền nát

thành thứ bột giấy toàn cầu, sẽ đồng nghĩa với việc mất mát phương hướng trong cuộc sống.

Tôi nghiền ngẫm ý tưởng đó ở Jerusalem vào một buổi chiều cùng bạn tôi, Yaron Ezrahi, một nhà chính trị học và anh ta đã đưa ra một nhận xét: "Cậu có biết không, Tom, có hai cách để có thể khiến cho một người cảm thấy vô gia cư – thứ nhất là đốt nhà anh ta, và cách thứ hai là làm cho căn nhà của anh ta trông giống hệt và gây cảm giác giống hệt như nhà của tất cả những người khác."

Làm thế nào để phòng trừ được cảm giác vô gia cư đó? Điều đầu tiên là phải hiểu rằng Mỹ hóa-toàn cầu hóa không chỉ mang ý nghĩa xô đẩy mà còn mang ý nghĩa lôi kéo thu hút. Dân chúng trên thế giới bị lôi cuốn vào toàn cầu hóa do nhiều lý do. Những khách hàng người Qatar chen chân vào ăn ở quán Taco Bell ở Doha không đến từ những quán rượu cổ kính có bàn gỗ sồi và đồ dùng bóng bẩy bằng đồng. Trước khi Taco Bell được đặt vào đó thì có lẽ ở chỗ đó đã từng có nhiều những quầy bán đồ ăn di động, nơi có những anh chàng bán các món ăn nướng trên lò than thiếu vệ sinh, không có ánh đèn, không có nhà vệ sinh. Ngày nay cũng ở chính nơi đó, người Qatar được mời thưởng thức một món ăn mới – món của người Mexico, tiệm ăn có phòng vệ sinh sạch sẽ, tiêu chuẩn vệ sinh quốc tế, dịch vụ vui vẻ và có kiểm tra chất lượng món ăn – tất cả với giá phải chăng. Chính vì thế mà người ta đến đông.

Và còn một thứ khác mà khách hàng được mời, một giá trị ít được nhìn thấy nhưng lại quý hơn nhiều. Tôi thấy điều đó lần đầu tiên ở Malaysia. Tôi đến gặp Bộ trưởng Tài chính nước này. Khi chờ ở phòng ngoài, người phụ tá báo chí giới thiệu tôi với một doanh nhân Malay-

sia, người cũng đang chờ gặp vị bộ trưởng. Người phụ tá giới thiệu: "Đây là ông Ishak Ismal, ông ta là chủ của tất cả các chi nhánh Kentucky Fried Chicken ở Malaysia." Ngay lập tức, tôi mở máy vi tính xách tay IBM của tôi và đề nghị được phỏng vấn ông ta.

"Xin ông cho biết," tôi mở đầu, "Vì sao KFC quyến rũ được người Malaysia?" Không những họ thích hương vị, ông trả lời, mà họ thích cả những gì món ăn này tượng trưng: hiện đại, Mỹ hóa, chịu chơi. "Dân ở đây thích bất cứ thứ gì mang tính phương Tây, đặc biệt là Mỹ," ông Ismal giải thích. "Họ muốn ăn, muốn thưởng thức và hội nhập với chúng. Tôi thấy những người dân vùng quê quanh đất nước đã đến xếp hàng để ăn món đó. Họ muốn được gần gũi với Mỹ. Họ muốn có những gì hiện đại. Ăn món ăn đó khiến họ cảm thấy hiện đại hơn." Đúng là bước chân vào quán KFC ở Malaysia cũng giống như được du lịch qua Mỹ giá rẻ vậy.

Người Malaysia đến tiệm KFC và người Qatar đến Taco Bell cũng giống như dân Mỹ đến phim trường Universal vậy – để nhìn ngắm những gì họ mơ tưởng. Ngày nay dù hay hay dở, toàn cầu hóa là một phương tiện đang truyền bá đi khắp thế giới niềm mơ mộng về nước Mỹ. Trên thế giới, dân chúng được biết dân nước khác, đặc biệt dân Mỹ có lối sống ra sao, và người ta muốn cắn một miếng lớn từ chiếc bánh đó. Một số đến Disney World thăm điều họ mộng mơ, trong khi số khác đến các tiệm KFC ở Bắc Malaysia. Ivy Josiah, một người hoạt động vì nhân quyền trẻ tuổi, một lần đã nói với tôi về tâm lý trong thế hệ của cô về điều này. "Tôi rất buồn khi thấy những quầy có món ăn truyền thống của chúng tôi bị các chuỗi tiệm ăn lớn như KFC, McDonald's và Chili's đè ép," cô nói. "Chúng tôi đang mất dần bản

sắc. Chúng tôi lớn lên với những quầy ăn truyền thống. Nhưng giới trẻ hiện nay đã không như vậy. Chúng lớn lên, đến các quầy ăn truyền thống và thấy chuột gián và nước bẩn. Đối với một đứa trẻ người Malaysia ngày nay, niềm vui lớn nhất là được đến ăn ở một tiệm Pizza Hut. Toàn cầu hóa tức là Mỹ hóa. Giới thượng lưu ở đây nói, "Không nên có McDonald's," nhưng với những người dân thường ở đây thì, vì họ không được sang Mỹ nên họ đã có Mỹ sang với họ."

Với những lý do đó thì thật ngây thơ nếu nghĩ rằng chúng ta có thể chặn được những tay tài phiệt chủ của McDonald's hay Taco Bell, không cho họ mở các chi nhánh ở khắp nơi trên thế giới. Chúng trở nên phổ biến vì chúng mời mọi người thưởng thức một thứ mà họ muốn. Và tuyên bố với dân chúng các nước đang phát triển rằng họ không được có những nhà hàng đó, vì như thế sẽ làm xấu đi cảnh đẹp hay tầm nhìn ngắm của các vị khách đến từ các nước phát triển, thì quả thực là ngạo mạn và vô ích.

Tuy nhiên, trên phương diện văn hóa, sẽ có những mất mát – đối với cả hai phía – khi mà những chi nhánh toàn cầu như trên mọc lên ở mọi nơi, sân bay, hay ngóc ngách vùng thôn quê. Hy vọng duy nhất – và chỉ là hy vọng – là các nước học được cách thiết lập các hệ thống sàng lọc nhiều tầng để phòng ngừa khả năng bị chủ nghĩa tư bản toàn cầu xô đẩy và lôi kéo. Vì với sức mạnh và tốc độ của toàn cầu hóa ngày nay, những nền văn hóa nào không đủ mạnh để sàng lọc, sẽ bị xóa sổ cũng giống như những loài thú hiếm không thể thích nghi được với môi trường sống đang thay đổi.

Tôi cho rằng hệ thống sàng lọc quan trọng nhất là khả năng "địa phương hóa" toàn cầu. Tôi định nghĩa "địa

phương hóa toàn cầu" là khả năng của một nền văn hóa, khi va chạm với một nền văn hóa mạnh mẽ khác, có thể hấp thụ những ảnh hưởng lành mạnh để tự làm giàu giá trị của nó, nhưng lại có thể kháng cự và cô lập những điều thực sự quái gở, không phù hợp, để hai thứ giá trị đó đều có thể cùng được thưởng thức. Mục đích duy nhất của sự địa phương hóa đó là hội nhập những khía cạnh của toàn cầu hóa vào đất nước và văn hóa của bạn theo hướng: nó phải giúp cho sự tăng trưởng và đa dạng, và không được đè bẹp giá trị nội địa.

Địa phương hóa thực ra là một quá trình có từ lâu, từ thời cổ, khi chẳng hạn, các nền văn hóa địa phương phải cọ xát với văn hóa cổ Hy Lạp, hấp thụ những điều tốt đẹp nhất nhưng không bị tư tưởng này quán triệt. Do thái giáo dòng Juda là một ví dụ cổ điển về một nền văn hóa mang nặng tôn giáo mà đã hấp thụ ảnh hưởng từ nhiều nước, qua nhiều thế hệ mà không bị mất đi giá trị trong cốt lõi. Thầy giáo của tôi, Tzvi Marx, một học giả Do thái cho biết khi người Do thái tiếp cận với người Hy Lạp lần đầu tiên vào thế kỷ thứ 4 trước công nguyên, chỉ có một điều duy nhất được hấp thụ vào tư tưởng của Do thái đó là tính biện chứng của người Hy Lạp, được khắc họa trong các kinh thánh và bài giảng thời đó.

"Sự hấp thụ những lô gíc Hy Lạp đã là điều tương đối dễ dàng, vì chúng thực sự có quan hệ với hoạt động của các nhà truyền giáo và học giả thời đó, đó là làm thế nào vun trồng cho sự trung thực," Marx nói. "Dấu hiệu của một sự hấp thụ lành mạnh là khi một xã hội có thể lựa chọn một điều gì từ bên ngoài, nhận nó vào làm của riêng, đặt nó vào khuôn mẫu đối chiếu của họ và quên đi rằng chính đó là điều ngoại nhập. Điều này

xuất hiện khi ảnh hưởng từ bên ngoài tiếp cận được với giá trị bẩm sinh, nhưng chưa hoàn toàn trưởng thành, trong nền văn hóa riêng của bạn, và kích thích cho giá trị đó sinh sôi nảy nở." Đó cũng chính là cách thức các nền văn hóa hay các giống sinh vật tiến hóa.

Đồng thời với việc tiếp cận các lô gíc của người Hy Lạp, dân Do thái cũng tiếp cận với cung cách lễ hội Hy Lạp, phơi bày thân thể, đó là chưa nói đến tư tưởng tình ái và đa thần của Hy Lạp. Người Do thái đã không hấp thụ những giá trị đó. Chúng bị coi là dị biệt và mãi mãi vẫn bị coi là dị biệt. Người Hy Lạp rất thích ngắm nhìn những vận động viên thể dục dụng cụ cởi trần. Người Do thái không thích thế, và không bao giờ tiếp thụ ý thích đó từ văn hóa Hy Lạp. Những ai chấp nhận văn hóa theo lối đó sẽ bị coi là đánh mất bản sắc. Sau cùng, những thứ mà người Hy Lạp ăn và kiểu cách quần áo của họ đã được người Do thái du nhập và sử dụng có chọn lọc vì chúng khác lạ, chứ không biến chúng thành một phần văn hóa Do thái. Nói cách khác: Người Do thái không vứt đi món xúp matzo để ăn món souvlaki, nhưng họ ăn món souvlaki và rất thích, vì đó là món ăn lạ.

Địa phương hóa một cách lành mạnh bao giờ cũng là một quá trình thử nghiệm – sửa sai nhưng là quá trình cần thiết. Trong một thế giới và các hàng rào và tường phòng ngừa đang ngày càng bị phá bỏ, thì các nền văn hóa mang tính địa phương hóa mạnh mẽ sẽ có lợi thế, và những nền văn hóa khác cần phải học cách tồn tại và hấp thụ. Một số văn hóa rõ ràng không mang tính hấp thụ – ảnh hưởng mạnh, chính vì thế chúng dễ bị toàn cầu hóa làm cho suy yếu. Khi các quốc gia hay các nền văn hóa thiếu khả năng địa phương hóa, sẽ khiến xuất hiện

sự phản ứng như của những phần tử Hồi giáo Chính thống Taliban ở Afghanistan: họ lo sợ, không muốn có một quá trình thử nghiệm – sửa sai trong toàn cầu hóa vì làm như thế sẽ dẫn đến nhiều sai lầm và văn hóa của họ sẽ bị toàn cầu hóa chế ngự, chính vì thế họ đã kéo một tấm màn đen che phủ toàn bộ đất nước, hay dựng một tường rào che chắn, nội bất xuất ngoại bất nhập. Nhưng những bức tường đó trước sau rồi cũng bị bầy thú đạp đổ, và khi đó, dân chúng sẽ bị mất đi bản sắc. Họ bị đồng hóa ngay trong đất nước của họ. Đất nước của họ trở thành một chốn cho các nền văn hóa bên ngoài tự do qua lại.

Còn thêm một hiểm họa khác. Một số nền văn hóa cho rằng họ có khả năng địa phương hóa một cách đúng đắn, nhưng thực tế cho thấy, chính chúng đang mất dần bản sắc một cách chậm rãi. Một ví dụ hay nhưng đã cũ nhàm đó là cung cách tiệm ăn McDonald's ở Nhật Bản đã được văn hóa và kiến trúc của Nhật hấp thụ. Với 2.000 tiệm ăn ở Nhật Bản, McDonald's, tên địa phương là "Makudonarudo," trở nên một mắt xích lớn nhất của McDonald's nằm bên ngoài Hoa Kỳ. McDonald's Nhật Bản đã được hội nhập thành công vào nước này đến mức: chuyện kể rằng có một cô bé người Nhật khi sang Los Angeles và nhìn thấy McDonald's đã lôi tay của bà mẹ và nói: "Nhìn xem, mẹ ơi, ở nước này người ta cũng có McDonald's." Bạn có thể thông cảm với sự ngạc nhiên của em bé đó khi được biết McDonald's bắt nguồn và là một công ty của Mỹ chứ không phải của Nhật (lãnh đạo của McDonald's ở Nhật đã không dùng đích danh Ronald McDonald, mà đổi lại là Donald McDonald cho tiện phát âm.) "Bạn không thể nào dựng được 2.000 tiệm McDonald's ở Nhật Bản nếu để cho người sở tại biết được đó là một thương hiệu Mỹ," James Cantalupo, Chủ tịch McDonald's International nói với tôi. "Hãy xem

McDonald's có món ăn bằng thịt, bánh mỳ và khoai tây. Mà trên thế giới thì hầu hết các vùng đều ăn những thứ đó. Điều quan trọng là cách đóng gói thế nào và tạo khung cảnh ăn uống khác biệt."

Việc cháu gái trong câu chuyện không biết rằng McDonald's bắt nguồn từ Chicago và được một người tên là Ray Kroc sáng lập, không phải là người Nhật, khiến tôi nghĩ đó không phải là sự hấp thụ văn hóa đúng đắn. Trong môi trường Nhật Bản, McDonald's đáng nhẽ cần được coi là một món ăn nước ngoài. Địa phương hóa một cách thiếu lành mạnh là khi bạn hấp thụ một thứ không can hệ gì tới bản sắc văn hóa của bạn, nhưng lại coi thứ đó là biểu hiện của văn hóa nước bạn - làm như vậy bạn đã mất liên hệ với chính bản sắc của bạn. Tzvi Marx nói: "Trong y tế, có một cách virus ung thư xâm nhập vào một tế bào nhưng lại hóa trang khiến cho tế bào đó không biết đã bị xâm nhập, cứ nghĩ virus ung thư chỉ là một bộ phận của nó – cho tới khi quá muộn, virus ung thư chiếm lấy hạt nhân và giết hại tế bào đó." Điều này tương tự như hiện tượng những thế lực địa phương hóa đóng vai trò của virus ung thư, khiến cho bạn ôm trọn lấy một giá trị ngoại lai nhưng lại cứ nghĩ đó là của bạn. Tôi rất mừng là McDonald's có mặt ở Nhật Bản, và tôi cũng rất thích là vùng tôi ở Bethesda có một quầy sushi. Tôi thấy khoái trá khi cháu bé người Nhật thích ăn McDonald's và con gái tôi thích ăn sushi. Nhưng điều quan trọng là cháu gái người Nhật phải hiểu McDonald's là một thức khác biệt chứ không được ngộ nhận nó là món của Nhật Bản. Khi những ngộ nhận như thế xuất hiện thì đồng hóa không chóng thì chầy sẽ xảy ra. Và khi đồng hóa xảy ra thì có nhiều khả năng cháu bé người Nhật sẽ mất liên hệ với những điều thực sự Nhật Bản, vì một ngày, cũng như tế bào kể trên, cháu sẽ thức

dậy và thấy bị xâm lăng, và không còn gì là bản sắc văn hóa cho cháu nữa.

Địa phương hóa ngay cả khi có hình thức lành mạnh thì vẫn chưa đủ để bảo vệ các nền văn hóa bản xứ chống lại toàn cầu hóa. Cần phải có những hệ thống sàng lọc mạnh mẽ khác. Trước hết, bạn cần có luật phân khu vực, luật định những nơi cần bảo tồn và những chiến dịch giáo dục nhằm bảo tồn những vùng văn hóa độc đáo và những di sản văn hóa chống lại những sự phát triển theo lối hòa đồng. Điều đó không có nghĩa là cấm tiệt tất cả các tiệm McDonald's, nhưng có nghĩa là không cho McDonald's vào những khu dân cư nhất định. Điều này khiến các công chức chính phủ phải có các quy hoạch cứng rắn, họ phải bất khuất trước sức ép và sự mua chuộc của các nhà chính trị. Về phần các nhà chính trị thì họ phải sẵn sàng thực hiện nhiệm vụ bảo tồn văn hóa.

Miền Nam nước Pháp là nơi được bảo tồn, mang giá trị chỉ của miền Nam nước Pháp. Một phần là do nước Đức, thông qua Liên hiệp châu Âu, đã bao cấp cho nông nghiệp của Pháp, bao cấp đến tận những nông gia ở phía Nam, khiến cho các làng mạc và những tiệm bán lẻ nhỏ nhắn và xinh đẹp ở đó được tồn tại – chống lại được sức ép toàn cầu hóa, kẻ đang đòi hỏi xóa đi nhưng làng mạc và nuốt chửng những tiệm tạp hóa thôn quê. Nói cách khác, nền chính trị ở miền Nam Pháp đã giữ vững được một giá trị thực sự – bảo tồn bản sắc văn hóa. Nền chính trị đó được xây dựng trên cơ sở một chính sách nông nghiệp chung của châu Âu, chuyển vốn hỗ trợ các cơ sở nông nghiệp cỡ nhỏ để giữ nguyên được các làng mạc, nơi được người ta coi là mang bề dày văn hóa. Chúng ta cần những mạng lưới bảo toàn xã hội như vậy để giữ vững được văn hóa của chúng ta. Các nhà chính

trị phải giáo dục cho dân chúng về giá trị của những hệ thống đó và phải sẵn sàng thực hiện chúng.

Ở các nước đang phát triển, nơi tầng lớp trung lưu chưa đủ mạnh để vận động bảo tồn văn hóa, nơi luật quy hoạch và môi trường còn yếu hoặc dễ bị vi phạm, bạn cần có một loại hệ thống lọc khác – thị trường. Nếu đến gặp một thợ đốn gỗ ở Indonesia, người có 12 miệng ăn phụ thuộc anh ta, mà nói anh ta không được phá rừng làm rẫy vì đó là một phần của di sản văn hóa – thì sẽ không được việc. Anh ta sẽ nói với bạn, "Nếu anh muốn bảo tồn nó – thì bỏ tiền mà mua." Dân chúng phải coi việc bảo tồn văn hóa gắn liền với giá trị cuộc sống của họ, và không được hy sinh vấn đề bảo tồn để sinh tồn. Ngành du lịch có vai trò quan trọng trong việc tạo ra lợi thế cho các chính quyền địa phương bảo tồn bản sắc và truyền thống của địa phương. Du khách thường quan tâm rằng liệu không khí ở đó có trong lành không? Nguồn nước có sạch sẽ không? Đó là những vấn đề mà các khách sạn cần quan tâm nếu họ muốn thu tiền cao của du khách: chẳng hạn bán suất ăn tối giá là 20 đô-la cho du khách, thay vì 1 đô-la cho dân địa phương. Có khi cách tốt nhất để bảo tồn một kim tự tháp, một nơi khai quật khảo cổ hay một khu dân cư độc đáo là tìm cách cho dân chúng sống quanh đó kiếm tiền nhờ việc bảo tồn.

Khi sang Bali, Indonesia, năm 1997, vợ tôi và tôi đến thăm Pura Tanah Lot, một trong những thắng cảnh tôn giáo đẹp nhất, ngôi đền xây trên một mỏm đá nhô ra ngoài biển. Khi thủy triều lên, nước tràn vào và ngôi đền bị cô lập trong sóng nước. Thắng cảnh tuyệt đẹp, hàng triệu du khách Indonesia đã đến và dâng hương hoa theo lối Ấn Độ giáo. Chúng tôi đến đó vào lúc mặt trời lặn, và khi tôi bước ra chụp ảnh vợ trong cảnh đền

thờ, tôi thấy có một chiếc xe hơi đánh golf đi qua. Người ta đã xây một sân golf dọc bờ biển, cách đền khoảng vài trăm mét, chiếc xe đi qua một lỗ golf ngay bên bờ biển. Quả thực tôi cũng là người mê chơi golf, nhưng tôi cũng rất yêu cảnh đẹp thiên tạo và tôn trọng những đền thờ thiêng liêng. Ở đây ta thấy hai khả năng: hoặc một sự thiếu quy hoạch hoặc những quan chức quy hoạch địa phương đã bị mua đứt.

Chẳng lạ gì khi chúng tôi ở Bali, tờ *Jakarta Post* đã đăng tin về một nhóm nghệ nhân vùng này đã tổ chức một cuộc triển lãm nghệ thuật với mục đích chống lại những sự phá hoại nhằm vào thiên đường của họ. Theo bài báo, trong triển lãm người ta trưng bày hình ảnh một trái bóng golf đang rơi vào một cuộc tuần hành Ấn Độ giáo; một hình ảnh khác cho thấy Bali như một trái bóng golf đang bị thế giới đánh quật; và một bức tranh một nông dân dùng gậy đánh trái bóng – mang hình tượng những nhà thầu xây dựng – đi nơi khác. Cuộc triển lãm có cái tên: "glo-BALI-zation." [Toàn cầu hóa – và Bali].

Nếu Bali tiếp tục con đường tự hủy hoại như vậy thì nó sẽ kết liễu luôn du lịch tới vùng này. Trong cuốn hướng dẫn về Bali của chúng tôi, do nhóm Knopf xuất bản cách đó hai năm có đoạn nói về Pura Tanah Lot: "Kế hoạch hối hả biến khu này thành nơi du lịch trở nên đáng lo ngại, nhưng nó vẫn chưa hoàn tất: một khách sạn sang trọng và một sân golf đã được quy hoạch gần đó. Nhưng trong thời gian này, ngôi đền vẫn đáng để cho bạn thăm viếng." Khi một sách hướng dẫn du lịch bắt đầu báo động cho bạn hay là đất nước đó đang bóc lột quá mức nền văn hóa của chính họ và mời bạn đến thăm thắng cảnh trước khi quá muộn – thì bạn biết đất

nước đo đang vào một vùng nguy hiểm. Tôi sợ rằng ấn bản hướng dẫn của Knopf lần sau về Bali sẽ được viết: "Muộn rồi. Hãy sang nơi khác."

Chính vì thế, động cơ lợi nhuận, mặc dù thường là cần thiết nhưng vẫn không đủ, vì nó có thể dẫn tới sự thương mại hóa và bóc lột những điểm văn hóa. Bạn cần có một giai cấp trung lưu và thượng lưu hết lòng vì hoạt động xã hội, họ phải sẵn sàng tài trợ cho việc bảo tồn các điểm văn hóa, ngay cả khi không kiếm lợi riêng được – hay cũng chính là vì những nơi đó không thể tự kiếm ra tiền. Khi bảo tồn những khía cạnh phi thương mại của cuộc sống, bạn *không thể* nhờ vào thị trường quá nhiều, và bạn cũng *không muốn* nhờ vào thị trường quá nhiều.

"Về lâu về dài, thật là một ảo tưởng nếu người ta cho rằng động cơ thị trường và lợi nhuận sẽ là đủ để bảo vệ tài sản văn hóa và môi trường của một đất nước," Fareed Zakaria, Tổng biên tập tạp chí *Foreign Affairs*, một người gốc Ấn Độ, lập luận. "Không thể thế được. Vì điều mà toàn cầu hóa đang làm là trang bị thế lực cho con người. Nó cho phép con người có những lựa chọn, họ sẽ tự do chọn lựa những giá trị cuốn hút nhất, hiện đại nhất, cám dỗ nhất, thuận tiện và mang tính thương mại nhiều nhất. Và khi đó con người có thể muốn lấp đầy các khu phố bằng những siêu thị và tiệm ăn Taco Bell – dẫu cho làm như thế có nghĩa là phải ủi đi những nền văn hóa địa phương và quốc gia. Chính vì thế cho nên cứ ôm vào thị trường thì sẽ không đủ; bạn phải kiểm soát thị trường bằng luật lệ. Và để kiểm soát thị trường thì giới lãnh đạo phải ra tay, không cho chúng rơi vào móng vuốt thị trường – tạo ra những môi trường mà thị trường không thể xâm lăng hay chế ngự. Và như vậy họ bảo vệ

được những khía cạnh thuộc về bản sắc của đất nước của họ. Thông thường tầng lớp thượng lưu đầy đủ của cải là những người sẵn sàng lo tới điều đó. Như gia đình Rockefellers đã giúp xây dựng một hệ thống công viên ở Mỹ. Viện Bảo tàng Thủ đô là một công trình do các đại gia tư bản lập nên, những người nói rằng chúng ta cần một bảo tàng mà không dính dáng gì tới thị trường."

Trên lý thuyết, những hệ thống lọc để bảo vệ văn hóa và môi trường nói trên là đúng đắn, nhưng bạn cần phải sử dụng chúng một cách đồng thời mới mong tạo ra kết quả. Đơn thuần một công viên rừng nhiệt đới sẽ không giúp cho việc giảm nạn đốn gỗ; công chức đơn thuần không thể có đủ nghị lực chính trị để áp dụng luật; chỉ các tập đoàn công ty mang ý thức môi trường không thôi sẽ không đủ sức để chặn sự băng hoại môi sinh; và nếu chỉ có các nhà hoạt động dùng Internet thôi thì cũng sẽ không tài nào ngăn được bầy thú.

Chính vì thế mà tôi hy vọng, và thực sự tin rằng khi chúng ta tiến vào thập niên toàn cầu hóa tiếp theo thì sẽ được thấy có ai đó, hay một chính đảng nào đó, sẽ xây dựng cương lĩnh của họ trên một lý thuyết kết hợp được tất cả những hệ thống sàng lọc nói trên. Tôi không có hàm ý chỉ tổ chức Hòa bình Xanh, ý tôi muốn nói đến các chính đảng và các nhà chính trị lớn mang tính quyết định.

Mọi sự sẽ bắt đầu từ các quốc gia phát triển rồi sẽ lan tỏa đi nơi khác. Tin mừng là trường phái chính trị này đã được đặt tên – "Vấn đề sống tốt." Ở Hoa Kỳ, Al Gore là người đưa ra vấn đề này. Khả năng sống tốt, ông ta lập luận, đòi hỏi "sự tăng trưởng thông minh" và tăng trưởng thông minh đòi hỏi có những nhà chính trị hình thành được một tập hợp các bộ luật, các ưu đãi và sáng kiến có

thể giúp những hệ thống sàng lọc đó cùng phối hợp. Một yếu tố then chốt trong chiến lược của Al Gore là sự tạo dựng chương trình "Trái phiếu nước Mỹ tốt hơn." Thông qua việc ưu đãi thuế liên bang, chương trình này cho phép các cộng đồng cùng nhau phát hành được 9,5 tỷ đô-la trái phiếu, số tiền sẽ được dùng vào việc mua lại những khu vực còn xanh tươi, khôi phục những công viên khô cằn và cải tạo nhiều nơi, đặc biệt trong các nội đô, nơi môi trường đã bị phá hủy nhưng có thể phục hồi. Càng có nhiều các thành phố trung tâm được phục hồi thì càng giảm đi khả năng thành thị lấn chiếm nông thôn.

Chỉ có một nền chính trị nhất quán không ngừng nghỉ, tranh đấu cho khả năng sống còn, mới làm cho xã hội kết hợp được những hệ thống chọn lọc cần thiết để bảo tồn văn hóa và môi trường, đương đầu với những kế hoạch kinh doanh dài hạn, nhiều vốn và đầy hiệu quả như của các hãng Nike, MTV, McDonald's, Pizza Hut, Enron và Taco Bell. Ngày nay, đó có lẽ chỉ là hy vọng hay lời cầu nguyện, nhưng là niềm hy vọng và lời cầu nguyện cần thiết – vì sẽ không có toàn cầu hóa bền vững nếu không có sự bảo tồn về văn hóa và môi trường.

Môi trường và văn hóa đi đôi với nhau. Các nền văn hóa được nuôi dưỡng và duy trì trong các môi trường bản địa. Những bộ lạc đa dạng và phong phú của Amazon sống trong những vùng hoang sơ, không bị ô nhiễm và chưa phát triển hiện đại. Và những thị trấn đa dạng và phong phú ở Mỹ, Qatar hay vùng Nam nước Pháp là những nơi mà môi trường chưa bị lát bê tông và bao phủ bởi những siêu thị – chúng tránh được hiểm họa trở thành những phiên bản của nước Mỹ.

Israel là một trường hợp thú vị để nghiên cứu về chủ đề này, vì nó có một nền văn hóa mạnh mẽ, có bề dày

hàng ngàn năm và một môi trường độc đáo hơn nhiều nơi trên thế giới, với những mỏm đá hay ngọn đồi được ghi trong Kinh thánh. Ngày nay, cũng chính tại Israel, Hội Bảo vệ Thiên nhiên Israel (SPNI) đang phải đấu tranh chống lại sự mở rộng lan tràn của đô thị về nông thôn. Nếu bạn trước đây đã trồng một cây xanh ở vùng giữa Tel Aviv và Jerusalem thì bạn hãy nhanh quay về mà thăm nó. Bởi vì không còn lâu nữa, vào năm 2020 theo quy hoạch, thì những địa phương từ Haifa tới Tel Aviv sẽ trở thành một giải đất nội đô lớn. Người Israel xây nhà cứ như thể họ đang ở Australia vậy – càng nhiều nhà càng tốt, nhà càng lớn càng hay, càng rộng càng đẹp. Nếu mức phát triển dân số hiện nay cứ tiếp tục thì Israel, ngoại trừ vùng sa mạc Negev, sẽ trở thành một trong những nước có mật độ dân số cao nhất thế giới. Buồn thay, những vòng cung vàng McDonald's giờ đây đang ngự ở một đỉnh đồi án ngữ lối ra vào Jerusalem từ hướng Tây.

Chính vì Israel không bao giờ có thể hạn chế được sự nhập cư của người Do thái nên phải quan tâm nhiều hơn tới sự phát triển bền vững; nếu không thì văn hóa Zion của Israel sẽ bị mất đi cái gốc mà từ đó nó ra đời và gắn bó sâu đậm. "Mỗi một dự án được cấp phép ngược với quy hoạch lớn của đất nước và làm xói mòn những miền đất mới sẽ hủy diệt di sản Do thái – danh lam thắng cảnh được ghi trong Kinh thánh từ thời David và Solomon," Avram Shaked, điều phối viên về vấn đề bảo tồn, thuộc SPNI, giải thích vào một buổi sáng khi chúng tôi thấy những chiếc máy ủi ngoạm vào vùng đồi Jude. "Trong Kinh thánh có nói đến những vườn nho của Ben Shemen. Ngày nay Ben Shemen là nút giao thông xa lộ lớn nhất trong nước. Chúng ta vẫn hay nói đến "đất của Isarel" trên phương diện địa-vật lý nhưng chúng ta đã quên đi giá trị văn hóa thiêng liêng của nó."

Yoav Sagi, Chủ tịch SPNI nói thêm vào: "Chúng ta phải thay đổi văn hóa ở đây từ chỗ khai phá đất đai thành bảo tồn đất đai. Bởi vì nếu ngày nào đó Israel trở thành một đất nước bình thường, không còn chiến tranh, thì những gì níu giữ chúng tôi ở lại đây sẽ chính là giá trị cuộc sống và những liên hệ với mảnh đất này. Nhưng nếu cứ tiếp tục cái đà hiện nay thì chúng tôi sẽ không còn giá trị cuộc sống và cũng chẳng còn đất đai cho chúng tôi gắn bó."

Khi bạn làm cho những nhà cửa của dân chúng không còn tính độc đáo riêng biệt – bằng cách đồng hóa kiến trúc hay phá hủy môi trường quanh các ngôi nhà – bạn sẽ làm băng hoại không những văn hóa mà còn sự nhất quán trong xã hội của họ. Văn hóa, với ảnh hưởng lớn nhất của nó, có thể trở thành yếu tố mạnh mẽ tự khắc kiềm chế hành vi con người. Nó mang lại cấu trúc và ý nghĩa cho cuộc sống. Văn hóa quy định một loạt các thói quen, sự kiềm chế, sự mong đợi và những truyền thống dệt nên những khuôn mẫu cuộc sống và gắn chặt các xã hội cốt lõi của chúng. Khi toàn cầu hóa không kiềm chế nhổ bật rễ văn hóa và môi trường, thì nó sẽ phá hủy kết cấu cơ bản cần thiết của cuộc sống cộng đồng.

Điều này đưa chúng ta trở lại với vấn đề toàn cầu hóa bền vững. Bạn không thể xây dựng một xã hội mới – điều kiện cốt lõi để ứng phó với hệ thống toàn cầu hóa – nếu bạn đồng thời phá đi những nền tảng văn hóa. Những nền tảng đó có nhiệm vụ gắn bó và tạo cho xã hội của bạn sự tự tin và sự kết dính để tương tác với thế giới. Chính vì thế nỗi lo của tôi về khả năng các nước đang phát triển sẽ bị toàn cầu hóa tàn phá, ủi bằng, vượt quá sự bận tâm hạn hẹp muốn duy trì những khu vực nhiều màu sắc cho du khách đến thăm quan. Sự

lo ngại của tôi là ở chỗ nếu không còn môi trường thì sẽ không có văn hóa bền vững; và nếu không có văn hóa bền vững thì sẽ không có cộng đồng bền vững, và nếu không có cộng đồng bền vững thì toàn cầu hóa bền vững sẽ không đến với chúng ta.

Tôi thấy quá trình này diễn ra rõ rệt trong vùng tôi đang sinh sống. Quán cà phê mà tôi ưa thích nhất ở cách nhà tôi, ở Bethesda, Maryland, vài dặm, được gọi là Corner Bakery. Trước hết, tôi thích cái tên Corner Bakery (Lò bánh ở góc phố). Cái tên đó gợi cho tôi sự ấm cúng và tình hàng xóm, trong quán người ta bán 30 loại bánh mỳ. Quán cũng có hương vị và kiểu cách của một lò bánh mỳ thời cũ, đồ gỗ màu tối, đánh bóng, đồ đồng sáng bóng và nhân viên thì thân thiện. Vâng, đó là Corner Bakery của tôi. Nhưng chỉ có một điều: thực ra nó không nằm ở một góc phố, nó nằm trong một khu thương xá mang tên Montgomery. Mặc dù cái tên và cảm giác trong quán gợi cho ta về một đường phố xưa nhà cổ, nhưng cái hồn xưa đó đã đi rồi. Khi bước vào quán, người ta không còn nghe thấy những câu "chào ông bạn hàng xóm – chào ông – chào bác sĩ." Trong quán chỉ có một lũ người lạ, nhân đi qua con đường cao tốc, dừng lại vào uống cà phê. Nói cách khác, khi vào quán, chúng ta có cảm giác của thời hậu-McDonald's. Nhưng chúng ta dường như đang quay trở lại với cội rễ của chúng ta – nhưng cái cộng đồng và môi trường một thời nảy sinh những cửa tiệm góc phố, nay không còn nữa. Corner Bakery thời nay là một chi nhánh của một chuỗi tiệm cà phê mang tên Corner Bakery. Giống như chiến hạm Potemkin của Nga nay không được thả neo trên biển – trong lòng cộng đồng Nga – mà là đang được tồn trữ trên một khối bê tông.

Điều tôi lo ngại là Malaysia, Thái Lan, Ấn Độ, Israel, Qatar và Indonesia sẽ phát triển đến độ họ sẽ

muốn quay lại bảo tồn những tiệm bánh góc phố của họ – hình ảnh, mùi vị, màu sắc, quầy hàng trên phố, kiến trúc và danh lam thời xưa. Đó là những cái nôi trong đó bản sắc văn hóa, những cây ô liu của họ được vun trồng. Nhưng đến lúc đó các nước này sẽ chợt nhận ra rằng những giá trị đó đã bị xóa rồi, không phải được thay thế bằng các giá trị mới của chính văn hóa của riêng họ, mà bị thay thế bởi những giá trị của loại văn hóa toàn cầu láng bóng sạch bong đang nhanh chóng xâm nhập.

Chúng ta không thể hy vọng có thể bảo tồn toàn vẹn được tất cả các nền văn hóa trên thế giới. Và chúng ta cũng không muốn một nền văn hóa được tồn tại nếu như nó không còn chất kết dính và sức mạnh tự thân để làm điều đó. Cũng giống như các loại muông thú, văn hóa ra đời, tiến hóa và bị đào thải tự nhiên. Nhưng trong toàn cầu hóa ngày nay, đó là quá trình tiến hóa siêu tốc độ. Không công bằng chút nào. Trong một thế giới không còn rào cản, thậm chí những nền văn hóa năng động nhất cũng đã phải nhường bước cho Bầy Thú Điện Tử. Văn hóa cần giúp đỡ để tồn tại, nếu không nó sẽ bị hủy diệt với tốc độ nhanh hơn là tốc độ cho chúng tiến hóa và rồi có khả năng chúng ta chỉ còn lại mỗi một loài vật trong vườn thú.

Tạp chí *National Geographic* trong ấn bản tháng 8/1999, cho biết, "Không một thước đo nào cho cuộc khủng hoảng này tốt hơn là thước đo mức độ các ngôn ngữ bị mất đi. Trong lịch sử đã từng tồn tại khoảng 10.000 ngôn ngữ khác nhau. Ngày nay chỉ còn khoảng sáu ngàn ngôn ngữ đang được sử dụng, rất nhiều trong số đó không được truyền lại cho trẻ – trên thực tế có thể coi những ngôn ngữ đó đã chết – và chỉ còn 300 thứ tiếng được trên một triệu người sử dụng. Vào thế kỷ sau,

phân nửa số ngôn ngữ, mà hiện nay đang được dùng trên thế giới, sẽ mất đi... Đối với hệ sinh thái cũng vậy. Sự đào thải cân đối với sự ra đời là điều bình thường. Nhưng làn sóng tiệt chủng hiện nay do hoạt động của con người gây ra cho những loài sinh vật là chưa từng có. Cũng tương tự, ngôn ngữ, văn hóa và các giống động thực vật đã và đang tiến hóa. Nhưng các loại ngôn ngữ ngày nay đang mất dần với tốc độ cao trông thấy, trong chu kỳ một hay hai thế hệ. "Khi chúng ta mất đi một thứ tiếng, thì không khác gì điện Louvre bị ném một trái bom," Ken Hale thuộc Học viện Kỹ thuật Massachusetts, than vãn. Khi ngôn ngữ mất đi thì văn hóa cũng bị diệt vong. Thế giới sẽ trở thành một nơi tẻ nhạt, nơi chúng ta hy sinh đi những tri thức xưa hiếm, những thành tựu mà cả ngàn năm mới có được."

Không ai hiểu được điều đó kỹ hơn James Wolfensohn, Chủ tịch Ngân hàng Thế giới. Ông ta kể với tôi về một chuyến đi sang Guatemala không lâu sau khi nhậm chức. "Tôi lúc đó đang ở vùng cao nguyên và gặp những già làng của bộ tộc Maya. Đó là một làng nghèo đói, mọi thứ đều thiếu thốn. Dân chúng không có tài sản gì cả. Chúng tôi đến để xem xét có thể giúp đỡ họ về giáo dục và y tế. Và giáo dục là chủ đề mà người dân ở đó muốn bàn nhiều nhất. Hơn cả vấn đề nước. Họ muốn chúng tôi giúp bảo vệ nền giáo dục văn hóa Maya, đó là những truyền thống được truyền miệng từ thế hệ này sang thế hệ khác, có bề dày ba ngàn năm. Chúng ta thấy dân chúng rất nghèo nhưng họ có bề dày lịch sử và văn hóa – họ đã từng nghiên cứu toán học và thiên văn trước phương Tây rất nhiều – và họ muốn chúng tôi giúp đỡ để con cháu họ có thể kế thừa những di sản văn hóa đó. Thế giới sẽ tồi tệ hơn nếu chúng tôi không giúp gì được họ."

Và Wolfensohn đã cho bắt đầu một chương trình cho vay để bảo tồn văn hóa tại Ngân hàng Thế giới – song song với những trợ giúp phát triển nói chung – trong suy nghĩ rằng nếu để mất đi những tri thức và văn hóa của những vị trưởng lão của bộ tộc Maya thì cũng giống như đánh mất những phiên bản nhiễm sắc thể ADN của một loại cây hay thú quý hiếm. Trong số những khoản trợ giúp tài chính cho văn hóa của ngân hàng có dự án khôi phục Bảo tàng Quốc gia Brazil, khôi phục thánh đường Hồi giáo ở Samarkand, bảo tồn các điểm văn hóa ở Bethlehem, một cuốn từ điển cho Uganda, các dự án cho dân bản xứ ở Peru và Bolivia và giúp đỡ các nghệ nhân và thợ thủ công ở Ma Rốc. Điều đáng buồn là cứ mỗi năm Wolfensohn đều phải đấu tranh với các thành viên ban quản trị của ngân hàng, bao gồm các bộ trưởng tài chính, để duy trì cho được chương trình đó. Wolfensohn nói, "Tôi nói với họ: "Các vị cứ tưởng tượng nếu nước Anh không có lịch sử? Các vị thử tượng tượng sang đến Pháp mà không thấy được văn hóa Pháp? Nếu không thể tưởng tượng được những điều đó thì vì sao lại không giúp các nước đang phát triển, những nước đang cần điều đó hơn nhiều? Không thể nào khiến được dân chúng các nước tiến lên nếu không làm cho họ hiểu được bản sắc, gốc rễ và quá khứ của họ." Điểm hay nhất trong chương trình của Wolfensohn là những nước nhận viện trợ văn hóa sẽ phải sử dụng 15 phần trăm tiền quỹ để tài trợ cho các nghệ sĩ đương đại, họa sĩ, nghệ nhân và nhà thơ – ngân hàng không đưa văn hóa của họ vào các bảo tàng, mà là tiếp tục nuôi dưỡng cho văn hóa các nước này đâm chồi nảy lộc.

Toàn cầu hóa sẽ là bền vững tùy thuộc một phần vào mỗi chúng ta cùng nhau sử dụng những hệ thống sàng lọc để bảo vệ văn hóa và môi trường của chính

chúng ta, trong khi hấp thụ những điều hay của văn hóa người khác. Nếu toàn cầu hóa chỉ là một phương cách hữu hiệu trong trao đổi văn hóa – cho tôi được nếm món sushi hay kabuki của em bé Nhật trong lúc em bé đó nếm món McDonald và Disney của tôi – để cho dân chúng có thể tự lựa chọn, nếu toàn cầu hóa trở thành một liên hiệp của những văn hóa bản sắc mà không phải là một sự đồng hóa lấn át, và nếu toàn cầu hóa cho phép xuất hiện một môi trường đa dạng về văn hóa mà không phải là một hành tinh vô hồn và đồng phục..., thì toàn cầu hóa sẽ được bền vững. Yaron Ezrahi nói: "Hoặc là toàn cầu hóa đồng hóa chúng ta trên bề mặt nhưng ta vẫn giữ nguyên được gốc rễ về văn hóa, hoặc nó đồng hóa chúng ta tới tận gốc rễ – khi đó nó sẽ trở thành một yếu tố hủy diệt trên phương diện môi trường, văn hóa và chính trị."

Có thể chấp nhận việc Disney World cho dựng một phiên bản ở Trung Quốc, Pháp hay Mexico. Nhưng nếu để cho phiên bản Disney World ở Trung Quốc trở thành hình ảnh duy nhất của Trung Quốc một thời đã qua, hay vương quốc của loài vật ở Disney World trở thành hình ảnh duy nhất gợi lại những khu rừng nhiệt đới của một thời cũng đã qua, hay quán cà phê Rain Forest là hình ảnh khu rừng duy nhất mà con cái bạn có thể chứng kiến, thì... xin Thượng đế hãy phù hộ cho loài người.

Chương 14

Được ăn cả, ngã về không

Hãy báo tôi biết chỉ số Nikkei cuối ngày và tỷ số đội Detroit.

- Michael Jordan, trên một quảng cáo trong đó anh đóng vai một quản trị viên phố Wall

Dennis, tôi từ Ba Lan đến để ủng hộ anh.

- Nội dung biểu ngữ chào đón Dennis Rodman tại United Center, sân vận động của đội Chicago Bulls, 11/4/1998

Tôi có vé suốt mùa đi xem đội bóng rổ Wizards NBA của Washington và mùa hè năm 1996 thật là đen đủi đối với các fan của Wizards. Hồi đó, Juwan Howard, ngôi sao tiền đạo của đội đã bị câu lạc bộ Miami Heat giàu có cám dỗ với số lương 120 triệu đô-la trong vòng bảy năm. Đội Wizards lúc đầu trả cho anh ta

"có mỗi" 75 đến 80 triệu đô-la. Khi những đàm phán về hợp đồng của Howard lên đến mức sôi động nhất, tôi tình cờ gặp bình luận viên chính trị Norman Ornstein thuộc Viện Kinh doanh Hoa Kỳ, cũng là một fan của Wizards. Chúng tôi than vãn về khả năng Howard sẽ lọt về tay câu lạc bộ Miami.

"Anh có nhận thấy rằng," Ornstein nói, "tất cả là do lỗi của Hiệp định Mậu dịch Tự do Bắc Mỹ, NAFTA."

Chúng tôi cùng cười nhưng biết rằng nhận định của Ornstein cũng có lý. Nói đơn giản là toàn cầu hóa đã tạo ra một thị trường toàn cầu mở rộng và hợp nhất cho rất nhiều hàng hóa và dịch vụ. Vì thế khi một nước đã kết nối vào hệ thống này, những ai có tài năng hay kỹ năng đều có thể cung ứng hàng hóa và dịch vụ cho một thị trường có quy mô toàn thế giới. Vận may của Juwan Howard là khi anh ta cải tiến được kỹ năng nhảy lên ném bóng đúng vào cái thời sụp đổ của tường Berlin, NAFTA, Liên hiệp Tiền tệ châu Âu, GATT và những thế lực thị trường khác đã cho phép NBA trở thành một môn thể thao toàn cầu, trong đó các fan từ Moskva, tới Mexico và Miami có thể hùn vào cùng trả lương cho Howard. Giải NBA năm 1998 đã bán được một lượng hơn 500 triệu đô-la các mặt hàng bóng rổ, rổ bóng, áo phông, đồng phục và mũ, hàng hiệu NBA, ra bên ngoài nước Mỹ, đó là chưa nói đến hàng triệu đô-la bản quyền truyền hình qua vệ tinh hay qua cáp.

Ngày nay giải bóng rổ NBA đã bắt đầu trở thành đối thủ cạnh tranh với bóng đá thế giới. Quy mô toàn cầu của NBA ra sao? Bạn có biết loại búp bê Matrushka của Nga – bằng gỗ, cứ mở một con ra thì có một con khác ở trong, tiếp tục mở con thứ hai thì lại thấy một con khác, cứ thế... Khi tôi sang Nga vào năm 1989, lúc đó

loại búp bê này mang hình tượng các nhà lãnh đạo Liên Xô và các Sa hoàng, bán rất chạy. Bạn có thể mua loại có Lê nin bên trong Stalin, bên trong Khrushchev, bên trong Brezhnev, bên trong Gorbachev. Nhưng hồi sang tường thuật cuộc bầu cử Tổng thống Nga năm 1996, những con búp bê mới được bán bên ngoài điện Kremlin mang hình tượng Dennis Rodman bên trong Scottie Pippen, bên trong Toni Kukoc, bên trong Luc Longley, bên trong Steve Kerr, bên trong Michael Jordan! Đội bóng rổ Chicago. Nếu không thích họ, thì mời bạn mua những con búp bê mang hình tượng các đội khác của giải NBA, bán rất chạy trong năm đó.

Trong khi toàn cầu hóa giúp giải thích về sự may mắn của cầu thủ Howard, nó cũng giúp giải thích một hiện tượng khác – một hậu quả của việc kết nối vào toàn cầu hóa: trong những năm 80 và 90, khoảng cách giữa người giàu và người nghèo trong các nước công nghiệp hóa đã tăng đáng kể, sau hàng chục năm ở mức tương đối ổn định.

Các nhà kinh tế sẽ giải thích cho bạn về nhiều nguyên nhân dẫn đến sự chênh lệch đó. Bao gồm sự di cư từ nông thôn ra thành thị, những thay đổi nhanh chóng về công nghệ tạo lợi thế cho các công nhân lành nghề, quyền lực của các nghiệp đoàn bị hao mòn, di trú vào các nước phát triển tăng khiến cho sàn lương bổng tại đó bị hạ thấp và sự chuyển giao sản xuất từ các nước lương cao sang các nước có nhân công rẻ mạt.

Tất cả những nhân tố đó đều cần được tính đến khi xem xét khoảng cách giàu nghèo. Trong chương này, tôi muốn tập trung vào một yếu tố mà có thể là quan trọng nhất, và là yếu tố dễ nhìn thấy nhất ở những nơi mà tôi qua lại. Đây là hiện tượng "được thì ăn cả" –một thực tế

cho thấy những kẻ thành công trong bất cứ lĩnh vực nào đều có thể kiếm rất nhiều tiền vì họ đang phục vụ cho một thị trường, thị trường toàn cầu; trong khi những kẻ chỉ kém chút tài năng hoặc thiếu tài năng thì sẽ chỉ ăn quẩn ở các thị trường địa phương và vì thế thu nhập thấp hơn nhiều lần. Tờ *USA Today* cho biết ngày đầu câu lạc bộ Miami đã đề nghị chỉ trả cho Howard ở mức 98 triệu đô-la trong bảy năm, mức lương này tương đương với 3.267 năm lương của một thầy giáo với mức 30.000 đô-la/năm.

Hai nhà kinh tế Robert H. Frank và Philip J. Cook trong cuốn sách của họ, *Xã hội được thì ăn cả*, nói toàn cầu hóa "đóng vai trò quan trọng trong việc mở rộng sự thiếu công bằng" vì đã tạo ra trên toàn cầu một thị trường trong đó người thắng cuộc sẽ được hưởng hết. Họ nói một khi các hàng rào mậu dịch bị gỡ bỏ hoặc thủ tiêu trên khắp thế giới, chi phí đi lại giảm xuống, các thị trường nội địa bị thả nổi và thông tin được truyền rộng rãi và miễn phí xuyên biên giới, thì một thị trường hợp nhất sẽ được tạo dựng đối với nhiều ngành nghề. Một nhân viên bán hàng khi xưa phải đi lại nhiều trên các địa bàn trong nước, thì nay đang dùng máy fax, điện thoại vệ tinh và Internet để vươn sang các nước khác hay các khách hàng toàn cầu. Người bác sĩ khi xưa chỉ khám trong bệnh viện của mình thì nay đã có thể chẩn đoán và tư vấn cho các bệnh nhân ở nhiều nơi khác trên thế giới thông qua hệ thống truyền dữ liệu. Một ca sĩ khi xưa chỉ hát cho dân của mình trong nước, nay có thể dùng công nghệ CD và hệ thống nghe hát - trả tiền trên truyền hình cáp, không những để đến với thính giả toàn cầu, như nhóm Beatles chẳng hạn, mà còn để thu tiền của họ bằng nhiều cách. Trong khi đó, Frank và Cook lập luận, việc xóa bỏ các điều luật chính thức cũng như

không chính thức mà trước đây được dùng để hạn chế cạnh tranh – ví dụ luật dùng trong thể thao chuyên nghiệp, không cho phép một cầu thủ tự "bán mình" cho những nơi trả lương cao hơn, hay thông lệ trong một công ty cho phép một chế độ "sống lâu lên lão làng," hay thăng quan tiến chức nội bộ, không cho phép tìm nhân tài từ bên ngoài vào quản lý – đã góp phần làm xuất hiện một thị trường cạnh tranh và đấu giá quy mô toàn cầu. (Giới tiêu thụ cũng được lợi trong tình huống đó. Nếu bạn mắc những chứng bệnh lạ, thì qua Internet, bạn sẽ có điều kiện tìm thầy thuốc giỏi từ bất cứ nơi nào trên thế giới; và nếu bạn là một cổ đông của một vài công ty trong số 500 công ty do tạp chí *Fortune* liệt kê thì bạn có thể vui mừng khi thấy những công ty đó đang ra sức tuyển mộ nhân tài quản lý từ bên ngoài, có thể từ Australia xa xôi chẳng hạn, thay vì sử dụng các loại "lão làng" trong nội bộ các công ty.)

Bạn tập hợp những yếu tố kể trên và sẽ thấy được tình huống trong đó thị trường tiềm năng cho bất cứ mặt hàng hay dịch vụ nào, cho bất cứ ca sĩ hay nhạc sĩ, tác giả hay diễn viên, bác sĩ hay luật sư, vận động viên hay học giả, ... nay mở rộng từ đầu này sang đầu kia của thế giới. Sự cởi mở và cơ hội di chuyển chưa từng có trên thế giới sẽ khuyến khích và buộc các công ty, các ngành công nghiệp và các chuyên viên phải bung ra thế giới – nếu không thì sẽ có những người khác. Và khi một trong những người/công ty đó thành công – được gọi là "Hãng kế toán ấy," "Bác sĩ ấy," "Diễn viên ấy..." thì họ không những thành công ở Hoa Kỳ hay châu Âu, không chỉ ở Nhật Bản hay Trung Quốc. Họ có thể kiếm mức lợi nhuận và mức tác quyền khổng lồ từ tất cả mọi nơi cùng một lúc. Khẩu hiệu quảng cáo của hãng xe hơn Ford tóm tắt rất hay: "Ford: Chinh phục cả thế giới."

"Trong cái làng toàn cầu đó," Frank và Cook cho biết, những kẻ thắng cuộc – những kẻ có thể giao sản phẩm tốt nhất – sẽ có thể hưởng mức lợi nhuận khổng lồ. Hãy tưởng tượng một hãng mang tên Acme Radials, sản xuất lốp xe hơi ở Akron, Ohio. Trong quá khứ, nếu chỉ thành công ở địa phương Ohio thì đã là thành công. Nhưng ngày nay, giới tiêu dùng ngày càng khắt khe lựa chọn, họ chỉ mong có những sản phẩm tốt nhất dù đến từ bất cứ đâu trên thế giới – vậy Acme sẽ phải tính, nếu họ làm ăn ngon lành, sản phẩm thượng đẳng thì lợi nhuận sẽ rất cao, ngược lại: nếu chất lượng không đảm bảo thì ngay cả ở Ohio họ cũng sẽ mất khách.

Frank và Cook cũng chỉ ra rằng trong khi những kẻ thắng cuộc sẽ kiếm rất nhiều từ thị trường toàn cầu thì những kẻ thiếu kỹ năng hay không có kỹ năng sẽ bị thua rất nhanh. Chính vì thế khoảng cách giữa vị trí đứng đầu và đứng thứ hai sẽ gia tăng. Tất nhiên trong nhiều lĩnh vực sẽ không có duy một kẻ thắng cuộc, nhưng những kẻ đứng đầu bao giờ cũng chiếm phần cực kỳ lớn. Các thị trường càng trở nên toàn cầu hóa và theo lối "được ăn cả" thì khoảng cách lợi nhuận hay sự bất bình đẳng trong thu nhập sẽ tăng nhanh chóng trong một nước, cũng như giữa các nước.

Sự bất bình đẳng đó đã trở thành một trong những hậu quả nghiêm trọng nhất của hệ thống toàn cầu hóa này. Theo một bài đăng trên tạp chí *National Journal*, thu nhập của các hộ nghèo khó nhất, chiếm một phần năm tổng các gia đình người lao động của nước Mỹ, đã giảm 21 phần trăm trong thời gian từ 1979-1995, trừ hao mức lạm phát, trong khi đó mức thu nhập của những gia đình giàu có nhất tăng 30 phần trăm trong cùng thời kỳ. Ngày 30/5/1998, báo *The Economist* đăng Hoa Kỳ có 170

tỉ phú, so với 13 người, trong năm 1982. "Chẳng qua kinh tế phát triển rất tốt nên ai ai cũng nhanh chân chạy tới," tờ báo nói tiếp. "Nhưng sự bất bình đẳng đã tăng đáng kể trong vòng 30 năm, một điều ai cũng nhận thấy. Trong các tranh vui trên báo chí, Bill Gates từ chỗ được khắc họa là một người hùng nay trở thành một kẻ độc quyền chuyên bắt nạt kẻ yếu – theo kiểu Rockefeller. Phim *Titanic* đã cho thấy một cách nhìn sự vật theo lối Mác xít, khiến dân Mỹ rất khoái, đó là cảnh một vài người khách giàu có đi trên tàu đã kêu than vì rét." Sadruddin Aga Khan, Chủ tịch Quỹ Bellerive, nghiên cứu tác động của toàn cầu hóa, đã cho biết tài sản Bill Gate trong một thời điểm tương đương với tài sản của 106 triệu người Mỹ nghèo khó nhất.

Có rất nhiều các ví dụ về ảnh hưởng của toàn cầu hóa thể hiện trong chênh lệch thu nhập và các hậu quả xã hội. Nhưng, như tôi đã nói từ trước, bạn có thể tìm hiểu tất cả các chi tiết của hiện tượng đó bằng việc nghiên cứu một nhóm người – thuộc Hiệp hội Bóng rổ Quốc gia NBA, và đặc biệt là đội bóng vô địch thế giới năm 1997-98, đội Chicago Bulls.

Chủ nhân và cầu thủ của NBA là những người được hưởng lợi nhiều nhất trong hệ thống toàn cầu hóa ngày nay – không ai có thể hiểu rõ và tận dụng cơ hội đó giỏi hơn David Stern, Chủ nhiệm hiệp hội. Trong một cuộc phỏng vấn, Stern giải thích với tôi là nhờ có trào lưu dân chủ hóa về công nghệ trong khối cộng sản cũ, NBA bỗng dưng tìm thấy "nhiều kênh mới để chuyển tải tường thuật các trận đấu của họ – thông qua cáp, đĩa vệ tinh, Internet, cáp quang và truyền hình truyền thống vào rất nhiều nước." Stern giải thích ngày nay NBA có quan hệ với 90 hãng phát thanh và truyền hình trên thế giới đưa

hình ảnh các trận đấu của họ vào 190 nước, bằng 41 thứ tiếng. Thậm chí Trung Quốc đã cho phát trận đấu trong tuần vào chương trình sáng thứ bảy của họ. Nhờ có sự dân chủ hóa về tài chính, sự chấm dứt hàng rào quan thuế, cửa khẩu đi lại giữa các nước được mở rộng, một thị trường tiêu dùng được mở ra rất nhanh. Các công ty muốn vào thị trường này thường gắn cho hàng hóa của họ cái nhãn hiệu toàn cầu và có thể xuất hàng vào nhiều nơi khác nhau cùng một lúc. Logo và biểu trưng của NBA cùng các đấu thủ của họ đã trở thành một biểu trưng toàn cầu và được gắn lên các mặt hàng bán trên thế giới – kem đánh răng, giày dép hay các loại sản phẩm khử mùi – và khiến tăng độ tin cậy của các mặt hàng đó khi chúng được bán ở mọi nơi, từ Buenos Aires cho tới Bắc Kinh. Và nhờ có dân chủ hóa thông tin – và cùng đó là sự lên ngôi của Michael Jordan chẳng hạn, một thần tượng xuất hiện và được mọi người từ khắp toàn cầu cùng lắng nghe.

"Hãng Sprite đang có chương trình quảng cáo cùng một lúc ở Đan Mạch và Ba Lan, ở cả hai nơi, sản phẩm đều mang logo của NBA, khiến cho sản phẩm mang tính khả tín ở mọi thị trường," Stern giải thích. "NBA hiện có những văn phòng tiếp thị truyền hình ở Paris, Barcelona, London, Đài Loan, Tokyo, Hồng Kông, Melbourne, Toronto, New Jersey, Miami – cho châu Mỹ La tinh – và Mexico City. Bây giờ chúng tôi thi đấu tám trận trong mùa tại Tokyo và hai trận tại Mexico City."

Năm 1990, các trận đấu của NBA được truyền tới 200 triệu hộ dân của 77 quốc gia. Năm 1998, số hộ dân đó lên tới 600 triệu tại 190 nước, 35 phần trăm số người vào mạng thăm trang www.nba.com sống bên ngoài nước Mỹ. Dân chúng có máy tính từ 50 nước thường xuyên vào

trang mạng đó. Từ năm 1994, số cầu thủ quốc tế sang thi đấu cho NBA đã tăng gấp bốn lần.

Để tìm hiểu thêm tôi đã đến phỏng vấn Steve Kerr, một cây chuyên làm bàn ba điểm, chơi cùng Michael Jordan trong nhiều năm trong đội Chicago Bulls. Sự nghiệp của Kerr trong NBA bắt đầu ngay trước khi bức tường Berlin sụp đổ, khi bóng rổ chuyên nghiệp là môn hầu như chỉ dành cho người Mỹ, nhưng đang dần dần lên được mức toàn cầu. Kerr nói với tôi: "Cách đây khoảng hai năm, khi tôi sang Nhật Bản để tham dự trại [huấn luyện] bóng rổ do Sean Elliott [một ngôi sao khác của NBA] phụ trách, tôi không thể tin được khi thấy mức độ mà dân chúng ở quanh Tokyo nhanh chóng nhận ra tôi. Một buổi sáng tôi dậy từ năm giờ để đi xuống chợ cá Tokyo để xem họ đấu giá bán cá buổi sáng. Đó là một thú vui của du khách: bạn đến đó thấy bao nhiêu là loại cá ngừ, được đấu giá và bán mức 50.000 đô-la một lố. Cá nằm trên các đệm gỗ trên mặt đất, và tôi thì đi quanh quất, ngắm nhìn cá và những ngư dân đang làm việc. Nhưng mỗi chỗ khi tôi đi qua thì những người Nhật – ngư dân Nhật đã bước đến chào tôi và nói "A, Steve Kerr – Chicago Bulls." Sự việc đó diễn ra lúc năm giờ sáng ở chợ cá Tokyo."

Khi Chicago Bulls chơi một trận giao hữu trước giải ở Paris năm 1997 (giải này được mang tên Giải vô địch McDonald's) khoảng 1.000 phóng viên và nhiếp ảnh viên đăng ký vào tường thuật – đông hơn là mức trong các trận chung kết của NBA. Kerr nhớ lại: "Cũng cảm thấy là lạ khi dạo bước trên phố của Paris thấy ai ai cũng biết đến mình."

Allen Alter, bạn tôi, biên tập viên của truyền hình CBS có lần đã cố gắng thu xếp visa để gửi một nhóm

làm truyền hình sang Bắc Triều Tiên năm 1997. Anh ta đã hành động như cách của các biên tập viên giỏi – thường xuyên ve vuốt hai nhà ngoại giao cao cấp phụ trách cấp visa của Bắc Triều Tiên ở Liên Hiệp Quốc. Một buổi tối trong một bữa tiệc, các nhà ngoại giao Bắc Triều Tiên ngỏ lời rằng họ rất quan tâm tới bóng rổ NBA, vậy là Alter đã gửi tặng họ một băng hình của trận chung kết NBA năm 1997: Chicago Bulls đấu với Utah Jazz. Sáng hôm sau, những người Triều Tiên đó, (xưa nay rất miễn cưỡng trong việc hồi đáp công văn), đã gửi fax cho Alter, cám ơn anh và nói "cuốn băng đã được chuyển về Bình Nhưỡng trong túi thư ngoại giao." Một vài tuần sau đó có một phái đoàn ngoại giao từ Bắc Triều Tiên sang New York, và một thành viên trong đoàn đã thông báo với Alter: "Chúng tôi rất thích những vũ nữ múa cổ động – hình ảnh của họ gây hào hứng ở đất nước chúng tôi." Quả là "vị lãnh tụ kính mến của Bắc Triều Tiên, ông Kim Jong Il, trước kia được biết đã rất khoái phim *Godzilla* và nhà ảo thuật David Copperfield, nay đã chú ý tới hình ảnh những vũ nữ cổ động trong các trận đấu của giải NBA.

Nahum Barnea, bình luận viên chính trị hàng đầu của Israel, làm cho báo *Yediot Aharonot* là một fan cuồng nhiệt của NBA, và anh ta dễ dàng được thỏa mãn nhu cầu đó, vì các trận đấu của NBA được tường thuật trực tiếp trên truyền hình Israel mặc cho sự khác nhau bảy tiếng đồng hồ giữa Mỹ và Israel. Barnea nói khi đi thăm mẹ trong một nhà dưỡng lão vào ngày diễn ra trận đấu thứ 6, giải NBA 1997-98 giữa Chicago Bulls và Utah Jazz. Khi đang nói chuyện với mẹ anh, Barnea vừa bật TV để xem trận đấu. Bà mẹ thấy thằng con chăm chú xem, đã hỏi: "Đội nào là Israel?" Điều chưa bao giờ bà mẹ này nghĩ tới đó là làm sao con của

bà lại có thể say mê xem một trận bóng mà trong đó không có đội nào của Israel.

Nhưng toàn cầu hóa đối với NBA đã gây ra những ảnh hưởng xã hội. Hãy nhìn vào băng ghế của Chicago Bulls, một đầu là Michael Jordan. Tạp chí *Forbes* đánh giá mức thu nhập của anh từ quảng cáo là 47 triệu đô-la, năm 1997, lương thi đấu năm đó là 31 triệu đô-la, tổng số thu nhập là khoảng 80 triệu đô-la. Năm 1998, trước khi Jordan ngưng thi đấu, tạp chí *Fortune* đánh giá là tác động tổng hợp của Michael Jordan vào kinh tế Mỹ từ ngày gia nhập NBA năm 1984, là "10 tỷ đô-la" – bao gồm mức vé bán chạy cho các trận đấu anh có mặt, bản quyền tường thuật bán cho nước ngoài, xếp hạng truyền hình, và việc anh quảng cáo cho các hãng thể thao như giày Nike... và các mặt hàng khác. Tờ *The Sporting News* cho biết "giá trị của Jordan" đã được ghi nhận khi anh quay lại NBA vào tháng ba năm 1995, sau 18 tháng đứt quãng khi anh tham gia vào môn bóng chầy. Giá trị chứng khoán của năm nhà tài trợ cho anh ta – McDonald's, Sara Lee, Nike, General Mills và Quaker Oats – tăng 3,8 tỷ đô-la trong vòng hai tuần." Chẳng thế mà công ty Upper Deck, sản xuất bóng rổ và những quân bài trò chơi bóng rổ, đã quảng cáo trên tờ *The Sporting News,* cho thấy Jordan giữ trái đất trong tay, kích cỡ trái đất chỉ bằng một trái bóng rổ – với dòng chữ "kích cỡ thật."

Michael Jordan đúng là một kẻ thắng cuộc và lấy hết. Nhưng trong một đội bóng của NBA có tới 12 cầu thủ. Cùng trong đội hình với Jordan, cách Jordan 10 người, là một đấu thủ có mức ghi bàn chỉ kém chút ít, mức nhảy cao thấp hơn chút ít, mức ném rổ thiếu chính xác hơn – nhưng vẫn là một đấu thủ giỏi của NBA – anh ta tên là Joe Kleine. Lương của anh ta năm 1997 là 272.250 đô-la, mức lương thấp nhất của NBA, nhưng ít hơn thu nhập

toàn bộ của Jordan khoảng 79.727.750 đô-la. Giữa hai cầu thủ là cùng một môn thể thao, cùng một tổ chức, cùng một đội bóng, cùng một đội hình thi đấu! Một lý do cho sự chênh lệch thu nhập của hai người là Michael Jordan có một thị trường toàn cầu dành cho dịch vụ và bút tích của anh, trong khi dịch vụ và bút tích của Kleine chỉ bao gồm trong sân vận động United Center của Chicago.

Sau trận đấu giữa Chicago Bulls và Orlando Magic ngày 11/4/1998, tôi đã đến phòng thay quần áo của Chicago Bulls để phỏng vấn Joe Kleine và đồng đội. Đến đó tôi đã thấy thực tế của thị trường toàn cầu được phản ánh. Trước khi căn buồng thay quần áo mở cửa đã có khoảng 30 phóng viên, báo chí lẫn truyền thanh – truyền hình, đứng ngoài chầu chực. Đến khi mở cửa buồng, thì cả ba chục con người lao vào vây chặt một cầu thủ, Michael Jordan. Trong đó có một toán truyền hình Nhật Bản, nói tiếng Nhật do một nữ phóng viên Nhật đi đầu, cô này không khỏi đỏ mặt khi thấy những cầu thủ cao chừng hai mét ăn mặc sơ sài bước khỏi buồng tắm. Ở Nhật Bản hiếm khi nào bạn thấy cảnh đó.

Nhưng giờ thì mời bạn hãy tưởng tượng cảnh buồng thay quần áo. Có 12 tủ đựng đồ cho 12 người, nhưng tất cả phóng viên chỉ tập trung vây quanh một tủ đựng đồ, của Michael Jordan. Micro và ống kính của phóng viên được chĩa vào cái ghế của anh ta, chờ đợi phút anh ta xuất hiện, hy vọng sẽ trích dẫn một lời nói của anh để đưa tin trên toàn thế giới. Trong khi đó các cầu thủ khác ra vào nơi các ngăn của họ mà chẳng có ai để ý đến. (Trừ Scotties Pippen, khi xuất hiện, đã thu hút được một vài phóng viên.)

Tôi tò mò đi đến gặp Joe Kleine, tự giới thiệu và hỏi anh ta xem anh có thấy bực mình khi có sự bất bình

đẳng thu nhập giữa bản thân anh và Jordan. Kleine cho biết anh hiểu rất rõ về nguyên tắc người được thì ăn cả. Kleine nói: "Trong môn này, mức lương cho mọi người đã tăng lên, nhưng đối với những siêu sao thì đó là một bước đại nhảy vọt. Trong trường hợp của tôi, tôi đến đây thi đấu, và hưởng mức tối thiểu. Đó là lựa chọn của tôi và tôi không lấy làm tiếc về điều đó."

Trong xã hội cũng như trong nội bộ NBA đã có những hậu quả đến từ sự bất bình đẳng về thu nhập. Trong những đội bóng nơi có những cầu thủ chơi cùng với Jordan trong các giải, nhưng không được hưởng lộc như Jordan, đó là điều nghiêm trọng. Vì bao nhiêu tiền thưởng sẽ bị siêu sao chiếm hết, thì còn lại bao nhiêu để chia cho đồng đội của các siêu sao. Vấn đề đó được phản ánh trong báo cáo tài chính 1998-99 của NBA. Theo báo cáo thì trong 1998, số lượng cầu thủ có mức lương tối thiểu thuộc NBA chiếm khoảng 25 phần trăm và cao nhất từ trước đến nay. Tạp chí *Petersen's Pro Basketball* đánh giá: "NBA đang bắt đầu phản ánh thực trạng của xã hội Mỹ mở rộng: Người giàu thì càng giàu thêm, và nhiều những người thuộc trung lưu ở mức thấp có thể nghèo đi. "Năm ngoái (1996-97) khoảng một phần ba cầu thủ NBA – 110 trong số 348 cầu thủ – là những người chỉ được hưởng thu nhập tối thiểu," ông bầu Don Cronson của NBA cho biết. "Cứ cái đà đó thì năm nay, số lượng cầu thủ hưởng lương tối thiểu sẽ tăng lên tới con số 150. Ngoài những hạn chế về trần lương và những chi phí cho các siêu sao thì không còn mấy tiền để chi trả cho các cầu thủ có giá trị từ 1-2 triệu đô-la, những người thông thường đứng xếp hạng mức thứ tư đến thứ bẩy. Vậy trong một đội 12 người, bạn có ba cầu thủ đứng đầu cùng năm cầu thủ hạng chót yên tâm thi đấu; những cầu thủ còn lại là những người bạn phải động viên và lấy lòng nếu muốn họ thi đấu nhiệt

tình. Sẽ có những sự ghen tức và thất vọng hơn bao giờ hết. Những hố ngăn cách về thu nhập bao giờ cũng tạo ra những cảnh trớ trêu như ở trong buồng thay quần áo. Cũng là bản tính con người mà. Và điều đó chắc chắn sẽ giải thích cho bản chất của các cầu thủ bóng rổ nhà nghề thời nay." Ví dụ điển hình của sự phân biệt giai cấp trong trong mùa bóng năm ngoái là trường hợp Houston Rockets, trong đó bộ ba siêu sao kiếm được số lương 21 triệu đô-la, và trong các trận đấu chỉ thấy có hai chân trong mức trung bình (Kevin Willis và Mario Elie) và còn lại là các cầu thủ hạng xoàng lương tối thiểu. "Tôi được biết, đó là một đội bóng không được hòa thuận cho lắm," Cronson cho biết.

Đó là một vấn đề "thực sự nghiêm trọng," Steve Kerr cho biết, Kerr đã từng chơi cho hai đội khác thuộc NBA, trước khi gia nhập Chicago Bulls. " Có rất nhiều đội có những đấu thủ hưởng mức tối thiểu, họ thi đấu tận tình, trong khi có những đội những đấu thủ sau khi kiếm được khoảng bốn triệu, họ đã rời khỏi đội. Những người hưởng lương tối thiểu đôi khi sẽ rất bực mình, trong khi những người bỏ đội ngũ sau khi kiếm bốn triệu cũng sẽ cảm thấy tội lỗi." Được hỏi là có bao giờ anh ta ghen tị với Jordan, Kerr cho biết rõ ràng anh hiểu về toàn cầu hóa và chỗ đứng cho bản thân anh. "Không, nói thật là không," anh nói. "Tôi nghĩ về hàng ngàn cầu thủ ở ngoài đời, họ rất giỏi nhưng không xin được vào đội. Tôi chỉ nghĩ về sự may mắn đối với bản thân."

Hố ngăn cách trong đội hình các đội của NBA cũng được phản ánh qua những vị trí của các ông chủ. Xưa kia những người chủ NBA vốn là những thương gia trong cộng đồng. Ngày nay chủ mới của NBA là

những tập đoàn có mức thu nhập toàn cầu, họ trang trải cho các chi phí quy mô toàn cầu. Ai là chủ của đội New York Knicks? Công ty Cablevision System. Ai là chủ của Atlanta Hawks? Hãng Time Warner. Ai là chủ của Portland Trail Blazers? Comcast Cable. Của Seattles SuperSonics? The Ackerley Group Inc. một tổ hợp truyền thông. Abe Pollin, chủ của Washington Wizards là một trong những chủ nhân người địa phương còn sót lại trước khi ông ta trở thành đối tác với Michael Jordan và một quản trị viên hãng AOL. Một trụ cột của cộng đồng Washington và là một mạnh thường quân vùng này, Pollin kiếm tiền từ các thương vụ địa ốc ở Washington và đã hứa với Juwan Howard số tiền gần bằng nửa trị giá của thương vụ của ông, nhằm có thể giữ Howard lại trong bảy năm, không cho anh, anh nhảy sang đội Miami Heat. Nhưng những ông chủ như Pollin, lớn lên trong cộng đồng, nay không còn mấy nữa, và điều đó khiến cho giá trị cộng đồng giảm đi nhiều.

"Rất hiếm khi mà Charles Dolan, Chủ tịch hãng Cablevision, chủ của đội Knicks, lại bước vào phòng thay quần áo của đội ở Madison Square Garden," tờ *The New York Times* đăng tải (10/1/1999). "Vào cái thời 60 và 70, các ông chủ có thể mời cầu thủ đi nghỉ cùng với họ. Ngày nay, có những cầu thủ sẽ chẳng bao giờ được gặp chủ của họ." Quả thực khi hậu vệ Mike Piazza được đổi từ đội Los Angeles Dedgers sang đội Florida Marlins, rồi sang New York Mets vào tháng năm 1998, anh ta phàn nàn là chủ nhân của Dodgers ở xa xôi quá, khiến anh không tài nào liên lạc với họ được. Ai là chủ nhân của Dodgers? Đó là tập đoàn truyền thông của Rupert Murdoch mang tên Newscorp., Piazza mô tả là "chủ nhân xa rời cầu thủ, giống như nhân vật thần thoại vậy."

Sau cùng, cái khoảng cách trong đội hình và khoảng cách trong số các chủ nhân đã tạo nên những khoảng cách vị trí xã hội. Fan của Michael Jordan sẽ không bao giờ thắc mắc về lương bổng của anh ta, một khi anh tiếp tục tạo chiến thắng trong các giải thi đấu. Nhưng cái khoảng cách giữa những kẻ thắng và người thua trong kinh tế toàn cầu phản ánh trong những đồng lương thể thao vừa kể, đã nảy sinh những hậu quả xã hội. Người giàu và người nghèo ngày càng sống cách biệt, cho con cái đến học ở những trường khác biệt, sống ở những khu khác biệt, mua sắm đồ ở những tiệm khác biệt và đến thưởng thức thể thao ở những nơi khác nhau –, tồi tệ hơn, có người đến được, người không. Nhưng giới yêu thể thao không còn được đi xem thể thao nhiều như trước, vì để trả lương hậu cho cầu thủ, giá vé đã bị tăng gấp nhiều lần và rồi chỉ có người giàu có mới mua được, sân vận động được chia ô cho nhiều giai cấp khác nhau, trong đó những người nghèo không mua được loại vé 75 đô-la đã chen chúc nhau ở một góc sân, nhai lạc rang xem thi đấu, trong khi những người giàu ngồi trong những lô ghế riêng, duỗi chân thoải mái và ăn món cua rán do bồi bàn phục vụ. Ngay cả những cầu thủ xuất thân từ tầng lớp đói nghèo đã nói về khoảng cách giữa bản thân họ và cái đám đông giàu có phần nhiều là da trắng đến xem họ thi đấu. "Bạn lao đầu ra sân, đuổi theo một trái bóng," một cầu thủ da đen không cho biết danh tính nói với báo *Sports Illustrated*, "rồi bị vấp vào một máy điện thoại di động của một thằng cha chủ ngân hàng đầu tư ném vào. Trong khi đó những người cùng sinh ra và lớn lên với bạn không có tiền mua vé vào xem. Vâng, đó là những điều khiến bạn phải suy nghĩ." Để trả 121 triệu đô-la trong bảy năm cho Shaquille O'Neal, đội bóng Los Angeles Lakers đã phải tăng giá vé hạng xoàng nhất

từ 9,5 đô-la lên 21 đô-la/vé, và giá thượng hạng của họ trong mỗi trận đấu là 500-600 đô-la. Michael J. Sandel, nhà khoa học chính trị của Đại học Harvard cho biết, kết quả là sân đấu bóng, một thời là trung tâm của dân chúng trong cộng đồng "không còn là nơi công cộng để quy tụ các tầng lớp khác nhau trong dân chúng."

Khoảng cách mức sống giữa siêu sao thể thao với fan của họ đã trở nên một trời một vực. "Hôm trước tôi đọc thấy câu chuyện về võ sĩ quyền Anh Evander Holyfield người cho xây một căn nhà rộng 5.200 mét vuông," Steve Kerr nói với tôi. "Và tôi chắc rằng anh ta cũng có thiện ý khi làm chuyện đó, nhưng bài báo này trích dẫn anh ta nói sẽ mời những trẻ em nghèo khó đến thăm quan căn nhà để chúng có thể thấy nếu làm việc chăm chỉ, chúng cũng có thể có căn nhà như vậy. Một căn nhà 5.200 mét vuông! Để có căn nhà như vậy thì chỉ có cách trở thành lực sĩ vô địch quyền anh thế giới, trên thế giới thì chỉ có một người làm được điều đó. Mọi sự giờ đây tùy thuộc vào những gì anh trả tiền mua. Có những cầu thủ đến trường học và nói với học sinh, "hãy đi học để sau này có thể mua được những gì mà tôi có." Tôi không nghĩ đó là một lời khuyên tốt. Một lời khuyên tốt phải là, hãy đến trường để bạn sau này có thể làm được bất cứ điều gì bạn muốn làm trong cuộc sống."

Khi tôi không dùng đến vé đi xem các trận đấu của đội Washington Wizards, tôi thường tặng chúng cho một người bạn của tôi, đang làm chân gác cửa. Anh ấy rất mừng, nhưng tôi thì rất buồn. Tôi buồn là anh ta rất hàm ơn khi được làm cái điều mà cha tôi và tôi thời trước thường dễ dàng thực hiện – hứng lên là đi xem các trận của đội Minneapolis Lakers, khi đó lương của cha tôi là 13 ngàn đô-la một năm.

Có điều gì đó không ổn, khi số đông dân chúng bị hắt hủi khỏi những lối sống như vậy. Cộng đồng đã bị băng hoại thêm một mức, bạn không mấy ngạc nhiên khi nhặt tờ *Washington Times* ngày 12/11/1997 và đọc mẩu tin sau đây: "Hai người dân thường bị giết hại ở Philadelphia sau một bất đồng về chuyện ai là hậu vệ giỏi hơn: Allen Iverson của Philadelphia 76ers hay Gary Payton của Seattle SuperSonics. Sự cãi cọ đã chuyển sang đọ súng hôm chủ nhật sau trận đấu giữa 76ers và Sonics. Derrick Washington, 21 tuổi, và người họ hàng của anh, Jameka Wright, 22 tuổi, đã bị giết trong vụ đọ súng ở công trường xây dựng Southwark Plaza."

Tôi biết rằng về nhiều mặt, một nền kinh tế hai tầng như vậy là điển hình trong nhiều giai đoạn của lịch sử nước Mỹ và sự nổi dậy của tầng lớp trung lưu là một hiện tượng thực sự trong những năm giữa thế kỷ 20. Cha tôi sẽ không tài nào hiểu được chuyện không thể đủ tiền đi xem một trận đấu bóng rổ, nhưng tôi có thể dám chắc là ông nội của tôi đã có thể hiểu được điều đó. Nhưng không may là cháu tôi sau này chắc cũng phải hiểu và chứng kiến điều đó.

Tôi dùng hình ảnh NBA làm ví dụ không phải do tôi đồng cảm với những cầu thủ lương tối thiểu mức 272.250 đô-la/năm, mà vì nó phản ánh rõ ràng sự khác biệt về thu nhập đã và đang tạo những phản ứng khắp nơi trên thế giới chống lại toàn cầu hóa. (Tôi sẽ bàn chi tiết trong chương sau). Những hố ngăn cách về thu nhập đã xuất hiện khá nhiều ở bên ngoài nước Mỹ nơi những giai cấp trung lưu có số lượng nhỏ hơn, và những luật lệ chống độc quyền cũng như chia sẻ phúc lợi không chặt chẽ như ở Mỹ. Đây là một trong những tình thế tiến thoái lưỡng nan trong kinh tế của toàn cầu hóa: Áo nịt

nạm vàng, Bầy Thú Điện Tử, thương mại và thị trường tự do, tất cả khiến cho toàn thể xã hội tạo ra nhiều của cải và thu nhập nhiều hơn. Đó là thực tế. Nhưng những nguồn thu nhập đang ngày càng được phân chia không cân bằng và cùng với điều đó, cái chủ nghĩa tư bản được ăn cả, tự do khai thác đã trở nên mang mầm mống gây đảo lộn xã hội. Nhưng nếu cứ sống mãi với một nền kinh tế đóng cửa, được điều tiết chặt chẽ bằng cơ chế quan liêu thì toàn bộ xã hội sẽ nghèo đi và hỗn loạn càng có cơ diễn ra và diễn ra ở mức cao hơn – mà cũng không tạo ra được nguồn của cải để cứu giúp những người khốn khó.

Hãy nhìn trường hợp Cuba của Fidel Castro trong những năm 90... Fidel Castro đã hé mở cửa kinh tế Cuba và cho phép hình thành một khu vực kinh doanh tự do, điều đó ngay lập tức khiến xuất hiện những khoảng cách lớn về thu nhập. Một hướng dẫn viên du lịch nói với tôi khi tôi sang Cuba năm 1999: " Ngày trước tôi có thể có hai đôi giày và ông có ba đôi. Nhưng ngày nay, vì là hướng dẫn viên và có ngoại tệ, tôi có thể có tới 30 đôi giày, trong khi ông vẫn chỉ có ba đôi." Về lâu về dài, những khoảng cách thu nhập đó, nếu tiếp tục mở rộng, sẽ trở thành những cái gót chân A sin của toàn cầu hóa. Có điều gì đó không ổn định về cái thế giới đang bị công nghệ, thị trường và viễn thông, khâu dệt lại cho chặt chẽ trong khi các giai cấp xã hội bị tách xa nhau hơn, ngày càng xa. (Chương cuối cùng của cuốn sách, tôi sẽ nói đôi lời về những giải pháp.)

Hãy xem xét mẩu tin sau mà tôi tình cờ đọc được trên các nguồn tin thông tấn: "PORT-AU-PRINCE (*Reuters*) – Haiti, đất nước nghèo nhất Tây bán cầu, lần đầu tiên sẽ được trang bị điện thoại di động từ cuối

tháng tám 1998, các nhà cung cấp dịch vụ điện thoại di động cho biết vào hôm thứ sáu. Chỉ có thiểu số các gia đình giàu có, giới đầu tư người nước ngoài và thương gia mới có khả năng trả tiền dùng dịch vụ này. Thu nhập bình quân của người dân Haiti là khoảng 250 đô-la/năm. Máy điện thoại có giá 450 đô-la, giá nối mạng là 100 đô-la, và mức dịch vụ bảo hành hàng tháng là 20 đô-la." Nói cách khác, đối với thiểu số toàn cầu hóa trong dân chúng Haiti thì điện thoại di động là một dụng cụ làm việc hàng ngày, còn đối với đa số dân ở đó thì điện thoại di động là hai năm lương của họ.

Một hiện tượng bất ổn, nhưng không phải là hy hữu. Theo báo cáo của tổ chức Phát triển Dân số của Liên Hiệp Quốc, thì Internet nối kết dân chúng trong một hệ thống toàn cầu mới, nhưng cơ hội để sử dụng Internet vẫn chỉ nằm tại phần lớn trong các nước giàu có. OECD chiếm 19 phần trăm dân số thế giới nhưng chiếm 91 phần trăm tổng số người sử dụng Internet. Bulgaria có số máy chủ nhiều hơn tổng số máy chủ ở vùng tiểu Sahara, châu Phi, trừ Nam Phi. Ở Hoa Kỳ và Thụy Điển, cứ một ngàn người thì có 600 đường điện thoại trong khi ở Chad thì trong một ngàn người thì chỉ có một người có điện thoại. Nam Á, với 23 phần trăm dân số thế giới, chỉ chiếm một phần trăm trong số người sử dụng Internet trên thế giới. Tiếng Anh được sử dụng trong 80 phần trăm các trang mạng mặc dù trên thế giới cứ 10 người thì chưa tới một người biết tiếng Anh. Các nước công nghiệp chiếm giữ 97 phần trăm tác quyền các sản phẩm trên thế giới. Tôi chắc rằng các công cụ thông tin và Internet sẽ tiếp tục được phổ biến nhanh hơn là mọi người nghĩ, nhưng sự chia rẽ, bất bình đẳng về kỹ thuật số là đã rõ và đang góp phần gia tăng khoảng cách giàu nghèo.

Theo báo cáo của Liên Hiệp Quốc, một phần năm dân chúng trong các nước có thu nhập cao cho ra 86 phần trăm tổng sản phẩm nội địa, chiếm 82 phần trăm thị trường xuất khẩu, 68 phần trăm lượng đầu tư nước ngoài trực tiếp và 74 phần trăm đường điện thoại trên thế giới. Còn một phần năm dân số nghèo đói trong các nước nghèo nhất chiếm khoảng một phần trăm trong các con số kể trên. Không lấy gì làm ngạc nhiên là cái một phần năm giàu nhất tiêu thụ 45 phần trăm lượng thịt và cá, trong khi số một phần năm nghèo khó chỉ tiêu thụ 5 phần trăm lượng thức ăn đó.

Và cái hố ngăn cách đó ngày càng rộng ra. Trong những năm 60, 20 phần trăm dân số thuộc các nước giàu có nhất có thu nhập cao gấp 30 lần thu nhập của số dân nghèo nhất thế giới, cũng chiếm 20 phần trăm trong dân số thế giới. Nhưng vào năm1995, tổng thu nhập của những người giàu đó tăng 82 lần. Chẳng hạn ở Brazil trong năm 1960, 50 phần trăm dân số là người nghèo, họ chiếm 18 phần trăm thu nhập của đất nước. Đến 1995, họ chỉ còn chiếm 11,6 phần trăm tổng thu nhập trong toàn quốc, trong khi con số 10 phần trăm giàu có của Brazil chiếm giữ tới 63 phần trăm tổng thu nhập toàn dân. Tại nước Nga, số 20 phần trăm người giàu có nguồn thu nhập gấp 11 lần tổng thu nhập của số 20 phần trăm nghèo túng ở đây. Năm 1998, báo cáo của Liên Hiệp Quốc cho biết, nhờ có toàn cầu hóa, các thương gia đang bán sản phẩm của họ cho "các nhóm thượng lưu toàn cầu", "tầng lớp trung lưu toàn cầu," và các "thanh thiếu niên toàn cầu," vì dù đang sống ở đâu họ cũng đang theo đuổi một trào lưu tiêu thụ thống nhất: nghe loại nhạc, xem băng video và mặc áo phông có thương hiệu "thịnh hành trên thế giới." "Hậu quả sẽ ra sao?" báo cáo này đặt câu hỏi. "Trước hết một loạt các lựa chọn được đặt ra cho rất nhiều người tiêu thụ

– nhưng rất nhiều người trong số đó không đủ tiền để mua. Và sức ép tiêu thụ ngày càng lên cao. "Trào lưu đua đòi đã khiến dân chúng chuyển từ việc tiêu tiền để đủ ăn đủ mặc, sang việc đua đòi với hàng xóm, rồi đến mức mua sắm bắt chước lối sống của những nhân vật giàu có và nổi tiếng thường chỉ xuất hiện trên truyền hình và phim ảnh."

Đến bất cứ đất nước đang phát triển nào bạn cũng gặp nhan nhản những hố ngăn cách giàu nghèo. Khi sang Rio de Janeiro, tôi đến phỏng vấn dân chúng vùng Rocinha, nơi họ chen chúc sống trong các khu ổ chuột tạm bợ, một khu vực nghèo, lớn nhất vùng Nam Mỹ. Khi đi xe đến đó, bạn sẽ gặp một ngã ba đường. Nếu rẽ phải bạn sẽ vào một con đường nhỏ, đi qua những khu vườn được trồng tỉa đẹp đẽ để đến Trường Tư thục American, trường đắt nhất đất nước, học phí khoảng 2.000 đô-la một tháng. Trường này nằm trong trung tâm vùng Gavea, khu vực bảo thủ nhất ở Rio, tuyển dụng học sinh cho trường thì "hạn chế".

Nhưng từ ngã ba đó nếu bạn rẽ trái thì sẽ vào được khu vực nghèo nhất, khu Rocinha, nơi dân chúng không kiếm ra nổi 2.000 đô-la một năm, và trường học ở đó thì tuyển dụng học trò "thoải mái." Hơn 100 ngàn dân chen chúc sống trong khu này. Nếu Brazil tiếp tục tăng trưởng kinh tế thì ngã ba đường đó rồi sẽ được cải thiện. Nhưng nếu Brazil trì trệ thì nơi đó sẽ là giới tuyến mãi mãi chia đôi đất nước.

Để mặc tấm áo nịt nạm vàng làm vừa lòng Bầy Thú Điện Tử, Tổng thống Fernado Henrique Cardoso của Brazil đã phải ngay lập tức cắt giảm các chi tiêu về an sinh xã hội sau ngày ông nhậm chức do tái thắng cử, tháng mười năm 1998. Diana Jean Schemo, phóng viên báo *The New York Times* đã viết một bài về những

người dân nghèo bị cắt trợ cấp xã hội ở Brazil. Tổng thống Cardoso đã bị chỉ trích kịch liệt khi ông gọi những người muốn về hưu và hưởng trợ cấp xã hội là "những cái mông đít." Schemo kể câu chuyện về Nilton Tambara, 54 tuổi, một công nhân luyện thép về hưu, người bắt đầu đi làm từ năm 11 tuổi, và đã cống hiến cho quỹ phúc lợi của Brazil suốt 33 trong số 41 năm làm việc trong đời ông.

"Liệu có cách nào giữ được bình tĩnh khi sống trên đất này hay không?" Tambara hỏi, khi ông đứng trước siêu thị Wal-Mart ở Sao Paulo, phàn nàn về việc ông ta không đủ tiền để mua một chiếc thang gấp bằng nhôm, giá 16 đô-la. "Những giai cấp mà chính phủ nói đến – người giàu, người trung lưu và người nghèo – không thấy đâu. Tôi chỉ thấy có hai loại: người giàu và những kẻ khốn khổ."

Ở Thủ đô Cairo, Ai Cập, bạn thấy khoảng 500 ngàn dân sống chui rúc trong những hầm mộ trong "Thành phố của người chết" – diện tích năm cây số vuông trong trung tâm Cairo. Và thành phố của những người chết chỉ nằm cách khu cộng đồng những người chơi golf, khu Katamya Heights, kín cổng cao tường, có 10 dặm. Khu này là một trong những phức hợp nhà ở, có vài trăm gia đình sinh sống, trông như một ốc đảo gồm nhà cửa, vườn, hồ nhân tạo, và khách sạn. Quảng cáo cho khu nhà này trên Internet cho biết: "Katamya Heights là một khu cộng đồng giành cho những người chấp nhận thách thức trong môn golf và tennis và những sinh hoạt gia đình trong một môi trường sa mạc sạch sẽ. Trong khu vực này có sân golf 27 lỗ, tiêu chuẩn quốc tế, các phương tiện và một trường đào tạo đánh golf, một câu lạc bộ rộng 50 ngàn bộ, với nhà hàng và phòng nghỉ, bể bơi, các cơ sở giải trí và sức khỏe. Giá cho một người chơi golf bao gồm phí đi lại từ nơi nghỉ đến

sân golf là 165 đô-la." Thu nhập bình quân của người dân Ai Cập trong năm 1998 là 1.410 đô-la/năm – vừa đủ để chơi khoảng chín ván golf.

Thái Lan là một đất nước có sự chia rẽ sắc nét giữa tầng lớp dân thành thị hóa, làm ăn theo hướng xuất khẩu, sống trong các trung tâm tài chính và sản xuất của đất nước và tận hưởng những lợi thế toàn cầu hóa, với khu vực nông thôn nghèo đói, đóng cửa, không nhìn nhận được toàn cầu hóa và cũng chẳng biết đến lợi lộc do toàn cầu hóa mang lại. Khi đồng tiền baht của Thái bị mất giá vào năm 1997, thì bộ phận dân chúng sống dựa vào đất đai trong vùng nông thôn, đã không tỏ ra cảm thông gì với những khổ đau của giới thương gia thành phố, ăn diện và nhiễm đầy toàn cầu hóa – những kẻ bị đào thải khi chính phủ bị buộc phải thả nổi đồng tiền.

Vào lúc đó ca sĩ tạp kỹ người Thái đã cho ra đời một bài hát theo lối nhạc rap mang tên "đồng baht trôi nổi." Bài hát là một đoạn đối thoại giữa một nông dân Thái với một ông chủ nhà băng. Tôi xin viết lại nội dung bài hát dưới đây, vì nó phản ánh rất hay sự xung khắc và ngăn cách giữa những người được toàn cầu hóa và giới xa rời toàn cầu hóa trong cùng một xã hội. Nếu không được sửa chữa, thì sự ngăn cách đó sẽ khiến cho sinh ra những người cùng nói một thứ tiếng nhưng lại hoàn toàn không hiểu được nhau, chưa nói đến việc gắn bó với nhau.

Sau đây là lời bài hát được tạm dịch:

Bài hát khởi đầu với điệp khúc, "đồng [tiền] baht được thả nổi... Nổi bao lâu thì còn tùy thuộc vào tình hình. Hãy theo dõi đầy đủ tình hình."

Chủ nhà băng: "OK. Mọi người xem đây. Hôm nay, đồng baht đang trôi nổi."

Nông dân: "Hôm qua có cháu bé hai tuổi ngã xuống sông nhưng không bị chết đuối."

Chủ nhà băng: "Vì sao? Sao thằng cu đó không bị chết đuối?"

Nông dân: "Thằng bé ngã xuống nước, người ta thấy nó ngụp lặn trong nước. Đến khi chạy ra bờ sông thì họ thấy thằng bé đang bám vào một tờ baht được thả nổi."

Chủ nhà băng: "Anh không hiểu gì cả? Tôi đang nói đến chuyện thả nổi đồng nội tệ của Thái lan."

Nông dân: "Nhưng, nếu không có tờ baht thì thằng bé đã chết chìm rồi."

Chủ nhà băng: "Đồ ngu, tôi đang nói đến việc thả nổi đồng tiền."

Nông dân: "Vì sao ông lại nói chuyện đó với chúng tôi? Quan trọng gì chuyện đó?"

Chủ nhà băng: "Tôi nói với các người vì các người cần phải quan tâm đến điều đó. Tôi nói vì sợ rằng các người không hiểu."

Nông dân: "Vì sao chúng tôi phải bận tâm tới những chuyện đó?

Chủ nhà băng: "Đó là những tư tưởng mang tính triết lý mà các người phải để tâm đến."

Nông dân: "Vì sao tôi phải nghĩ đến điều đó? Chúng tôi có phải là những nhà hiền triết đâu?

Chủ nhà băng: "Anh là một thằng ngốc."

Nông dân: "Thực ra nếu tôi không phải là thằng ngốc thì tôi đã không trở thành người đứng đầu một quỹ tín dụng." [Hầu hết các quỹ tín dụng của Thái lan đã bị khánh kiệt khi đồng baht bị mất giá.]

Điệp khúc: "Đồng baht của chúng ta đang được thả nổi. Khi đồng baht được thả nổi thì giá các mặt hàng cũng được thả nổi."

Chủ nhà băng: (lên lớp) "Khi đồng baht được thả nổi đến đâu thì giá hàng hóa tăng đến đó. Đồng baht trượt giá đến đâu thì trọng vòng một hai ngày giá của hàng hóa sẽ trượt theo mức đó. Mọi thứ trôi nổi, không thứ gì lặng chìm. Đó là thực tế."

Nông dân: "Vậy thì tại sao ông phàn nàn và than vãn suốt ngày vậy?"

Chủ nhà băng: "Chúng tôi phàn nàn, hô hoán, chửi thề và sau cùng chúng tôi sẽ đi biểu tình trên đường phố, chặn các phố phường, và rồi dân chúng nhìn thấy, thông cảm với chúng tôi và giúp chúng tôi giải quyết vấn đề đó."

Nông dân: "Vì sao ông lại nóng lòng muốn giải quyết vấn đề đó?"

Chủ nhà băng: "Để mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn, đồ khờ khạo ạ."

Nông dân: (cười phá vào mặt chủ nhà băng) "Ha ha ha. Nhìn lại mình xem. Ông kêu la như trẻ con vậy. Lúc trước thì nói năng hoạt bát, vậy mà giờ đây ông gào thét như vậy."

Chủ nhà băng: "Đồ khờ khạo."

Điệp khúc: "Đồng baht đã yếu hơn trước và gây bao nhiêu khó khăn cho chúng ta. Giá của mọi mặt hàng đang tăng vọt."

Chủ nhà băng: "Tiền của Thái Lan đang ra khỏi Thái Lan, mà ngoại tệ thì không thấy chuyển vào nội địa. Người Thái muốn ra nước ngoài để du lịch. Họ ra vào và mua đồ từ nước ngoài.

Nông dân: "Thì đã sao. Họ có tiền thì họ mua. Tiền của họ. Làm gì mà nhắng lên?

Chủ nhà băng: "Họ mang tiền Thái Lan ra ngoài, khiến cho tình hình trở nên bí bét hơn. Đồng baht mất hết giá trị, vậy là các nguồn vốn đầu tư trong nước cũng đi tong."

Nông dân: "Làm thế nào mà ông biết điều đó?"

Chủ nhà băng: "Tin tức ngày nào, tuần nào cũng nói. Anh không theo dõi tin tức à?"

Nông dân: "Tôi chẳng bao giờ nghe đài. Chẳng bao giờ đọc báo. Tôi không quan tâm tới chuyện ông nói. Tôi chỉ xem đấu võ truyền thống Thái Lan và giải vô địch bóng đá."

Chủ nhà băng: "Vậy thì đổi tính đổi nết đi. Hãy nghĩ đến những vấn đề của đất nước."

Nông dân: "Tôi chỉ lo rằng võ sĩ Thái Lan rồi bị người nước ngoài đánh bại trong giải vô địch. Đó không phải là điều đáng lo hay sao?"

Chủ nhà băng: "Anh có biết đất nước ta vay bao nhiêu là tiền từ nước ngoài?"

Nông dân: "Nhiều không?"

Chủ nhà băng: "Nhiều, nhiều ghê lắm. Anh là một thằng ngu. Anh không hiểu bất cứ điều gì tôi đang nói phải không? Tôi tốn hơi giải thích cho anh. Khi vay tiền từ nước ngoài, thì anh phải thanh toán, trả lại cho người ta."

Nông dân: "Nhưng chẳng lẽ cái người đi vay không có cách gì hưởng những đồng tiền vay đó?"

Chủ nhà băng: "Những thứ người như anh chính là loại đang phá hoại đất nước và tiêu tốn tiền của. Anh là một phần của quốc gia Thái Lan, của gia đình Thái Lan, là những người phải chịu trách nhiệm cho việc chi tiêu quá đà hiện nay. Chúng ta đều cùng hội cùng thuyền cả."

Nông dân: "Nhưng tôi chưa cưới vợ. Và tôi hiện không có gia đình."

PHẦN III

CHỐNG ĐỐI TOÀN CẦU HÓA

Chương 15

Chống đối

Ray Boyd: "Sao thế mẹ?"

Dorothy Boyd: "Mẹ bực cái loại vé hạng nhất quá. Trước đây chỉ là bữa ăn ngon hơn. Bây giờ nó là cả một lối sống."

- Trích từ phim Jerry Maguire

Diễn đàn Kinh tế Thế giới tại Davos hàng năm là một phong vũ biểu các vấn đề toàn cầu khá tốt. Tháng Hai mọi năm, những nhà toàn cầu hóa của thế giới họp mặt ở khu nghỉ dưỡng vùng núi của Thụy Sĩ để ăn mừng và bàn về toàn cầu hóa. Tham gia diễn đàn là các nhà công nghiệp hàng đầu, lãnh đạo chính trị, kinh tế, công nghệ, khoa học gia và các nhà nghiên cứu khoa học xã hội đến từ khắp nơi trên thế giới. Mỗi năm có một hay hai nhân vật đứng ra chủ trì. Có năm đó là vị sa hoàng về kinh tế của người Trung Hoa, ông Chu Dung Cơ; có năm là các ông Yasser Arafat, Yitzhak Rabin và Simon

Peres; một năm khác là những nhà cải tổ người Nga; có năm là những lãnh đạo kinh tế Á châu bị thất bại tả tơi. Năm 1995, ngôi sao ở diễn đàn là nhà tài phiệt tỉ phú George Soros. Tôi biết điều đó khi được mời dự một cuộc họp báo, trong đó phóng viên các hãng truyền thông lớn trên khắp thế giới vây quanh bàn và phỏng vấn ông Soros, cứ như ông ta là tổng thống của một siêu cường vậy. Và dường như ông ta cũng nghĩ mình là như vậy. Phóng viên của *Reuters, Bloomberg, AP-Dow Jones, The New York Times, The Washington Post, The Times của London và The Financial Times*,... mọi người thi nhau chất vấn Soros xem ông đánh giá ra sao tình hình Mexico, Nga, Nhật Bản và những khuynh hướng kinh tế toàn cầu. Sau đó họ chạy ra khỏi phòng và dùng điện thoại gửi bài về tòa báo hay trụ sở của họ. Những đánh giá của Soros được đăng trên trang nhất của tờ *International Herald Tribune* và nhiều báo khác ngay ngày hôm sau.

Nhìn cảnh đó tôi cảm thấy mình đang chứng kiến một chuyển biến quan trọng. George Soros đại diện cho Bầy Thú Điện Tử. Ông ta là một con bò mộng đi đầu trong bầy thú. Có thể là con bò mộng duy nhất được đi đầu. Và đó cũng là lúc dân chúng nhận thấy rằng bầy thú đang thay thế cho Liên Xô, trở thành một siêu cường trong cái thế giới hai cực bây giờ. Chỉ vài năm trước đó, George Soros đã dạy một bài học kinh tế cho vị Thủ tướng Anh lúc đó là ông John Major. Major lúc đó cho rằng đồng bảng Anh đã được định giá một cách đúng đắn. Soros không nghĩ như vậy, và vào tháng 9/1992 Soros đã chỉ đạo bầy thú gây sức ép khiến cho giá trị của bảng Anh hạ xuống mức mà ông ta cho là "thích hợp." Major đã chế giễu, dè bỉu rồi phản đối Soros, rồi đã phải giương cờ trắng đầu hàng và hạ giá trị của bảng Anh khoảng 12 phần trăm. Soros kiếm được một tỷ đô-la lợi nhuận sau

hai tháng kiếm chác ở Anh. Vĩnh biệt Liên xô. Xin chào Bầy Thú Điện Tử.

Điều thú vị là một năm sau khi nhìn ông Soros trong cuộc họp báo đó, tôi đã quay lại Davos để xem ai sẽ là ngôi sao trong năm sau tại diễn đàn, năm 1996. Hôm đó tôi đang đứng trước một máy tính để đọc email thì thấy Soros đi qua. Điều làm tôi ngạc nhiên là trong năm đó, không thấy ai quan tâm đến ông ta. Ông ta hoàn toàn cô đơn. Điều gì đã xảy ra sau một năm. Vì sao? Ai là ngôi sao ở Davos 1996? Không ai khác mà chính là Gennadi A. Zyuganov, người đứng đầu Đảng Cộng sản Nga!

Diễn đàn Davos là một diễn đàn mang tính chất tư bản. Vì sao một con khủng long của thời kỳ Chiến tranh Lạnh - Gennadi A. Zyuganov – lại đến và là nhân vật quan trọng nhất trong năm đó? Vì giới thượng lưu chính trị và kinh tế ở Davos năm đó hiểu rằng cái hiện tượng gây chấn động gọi là toàn cầu hóa nay đã khiến sản sinh ra một sự phản ứng mạnh mẽ không kém từ một vài nơi. Vào lúc dường như Zyuganov có thể đánh bại Boris Yeltsin để giành chức Tổng thống Nga, và những lực lượng chống đối đang chuẩn bị tiếm quyền trong một quốc gia rộng lớn. Vậy là các vị quản trị lớn đã đến Davos và muốn gặp Zyuganov – "con thú chống đối" – để xem ông ta có dự định gì đối với vấn đề tài sản tư nhân, ngân sách Nga và hối đoái giữa đồng rúp và đô-la. Dạo đó. tôi đã phỏng vấn Zyuganov và thấy là vào lúc đó ông ta quả thực không biết phải làm những gì về những vấn đề như thế. Dường như ông ta suốt ngày chỉ cố lảng tránh các lãnh đạo phương Tây. Cũng giống như những tầng lớp duy ý chí chống đối toàn cầu hóa, Zyuganov chỉ biết cách tỏ thái độ chứ không đưa ra được chương trình làm ăn nào đúng đắn; ông ta nói nhiều về vấn đề phân chia thu nhập, hơn là cung cách tăng cường thu thập.

Tuy nhiên từ ngày đó sự phản ứng chống đối nhằm vào toàn cầu hóa đã trở nên rõ ràng và tràn lan hơn. Rõ ràng là toàn cầu hóa đã cho phép nảy nở những sáng tạo về tài sản và công nghệ chưa từng có. Nhưng những sáng tạo đó, như đã phân tích trong những chương sách trước, đã thay đổi cung cách làm ăn truyền thống, các cơ cấu xã hội, văn hóa và môi trường – và đã khiến sinh ra một sự phản ứng dữ dội – một hiện thân rõ ràng và lớn tiếng của nó xuất hiện tại cuộc họp thượng đỉnh của Tổ chức Thương mại Thế giới tại Seattle vào cuối 1999. Điều này không lấy gì làm lạ. Thị trường thường mang lại cả vốn liếng lẫn sự hỗn loạn; thị trường càng trở nên mạnh hơn trong toàn cầu hóa, thì chúng càng có cơ gặp phải những rối loạn đa dạng và tràn lan hơn.

Ngoài những lo sợ chung đối với sự hỗn hoạn đó, những người chống đối toàn cầu hóa cho rằng một khi đất nước của họ kết nối với hệ thống toàn cầu hóa, thì chính họ sẽ bị buộc phải mặc chiếc áo nịt nạm vàng dù cho chiếc áo đó chỉ có một cỡ. Có những người không thích chiếc áo là bởi vì họ cảm thấy bị bó buộc về kinh tế. Có người khác lo ngại rằng họ không có đủ tri thức, kỹ năng hay tài lực để mặc hoặc rút những sợi chỉ vàng từ chiếc áo. Có người không thích nó vì họ không muốn có những hố ngăn cách về thu nhập, hay họ lo ngại khả năng cơ hội việc làm sẽ bị cắt bớt ở các quốc gia có mức lương cao, chuyển sang những nơi có nhân công rẻ mạt. Có người không thích toàn cầu hóa vì nó khiến đất nước của họ bị những văn hóa và ảnh hưởng mới lũng đoạn, khiến cho con cháu họ không còn biết đến những bản sắc truyền thống của cha ông chúng để lại. Có người không thích toàn cầu hóa vì họ lo sợ rằng luật lệ giờ đây chỉ chú trọng vào vấn đề tự do thương mại hơn là

vấn đề bảo tồn các loại rùa và cá heo hiếm, bảo tồn nguồn nước và cây cối. Có người không thích chiếc áo nịt vì họ không được tham gia vào khâu thiết kế kiểu cách của chiếc áo. Và có người không thích chiếc áo đơn thuần là do họ cảm thấy khó mà nâng cấp được hệ điều hành của đất nước họ lên tới mức DOScapital 6.0.

Nói cách khác, phản ứng nhằm vào toàn cầu hóa là một hiện tượng lớn, là tập hợp của những lo âu và tâm lý khác nhau. Phản ứng đó mang nhiều hình thái, thông qua nhiều nhân vật và xảy ra ở nhiều đất nước khác nhau. Chương này sẽ nói về những trạng thái tâm lý, hình thái và điển hình của sự chống đối và cung cách chúng đang kết hợp lại thành một cơn gió mạnh cản trở toàn cầu hóa. Cơn gió này có thể trở thành bão, nếu chúng ta không để tâm hiểu nó một cách nghiêm túc.

Như tôi đã kể trước đây, vào mùa Hè năm 1998 tôi sang du lịch Brazil cùng tổ chức Bảo tồn Thế giới, tổ chức đã giúp thành lập một công viên sinh thái ở vùng rừng duyên hải Đại Tây Dương của nước này. Họ đã giúp dân chúng ở thị trấn Una xây dựng một ngành du lịch địa phương, để có thể tạo công ăn việc làm và đẩy lui được nạn đốn gỗ để sinh nhai. Bảo tồn Thế giới đã đề nghị Dejair Birschner, 48 tuổi, Thị trưởng Una cùng đi thăm và giải thích cho tôi những thay đổi mà dự án môi sinh mang lại cho thị trấn của ông. Thị trưởng này xuất thân từ lớp thợ đốn gỗ, thuộc loại Paul Bunyan, có cha và ông cũng là thợ đốn gỗ. Nhưng giờ đây các nhà môi trường đã khiến họ thất nghiệp. Khi đi trong rừng, Thị trưởng Birschner chạm tay lên các loại cây cối. Ông ta biết tên bằng tiếng Brazil của tất cả các loài thực vật trong rừng. Tôi cảm thấy quý mến ông ngay từ phút đầu – vì có một điều gì đó rất vững chãi

trong bản thân ông ta. Sau khi dạo trong rừng, chúng tôi ra ngồi trên ghế trong một khu cắm trại ở bìa rừng, và bàn về những thách thức mà vị thị trưởng đang phải đương đầu. Ông ta nói về mặt tri thức thì ông đã hiểu rằng đốn gỗ không còn là nghề hữu ích. Nhưng đồng thời ông cũng nhận ra rằng dân chúng trong thị trấn chưa thực sự sẵn sàng sống cuộc sống không có nghề đốn gỗ. Chúng tôi nói chuyện trong khoảng 30 phút, sau khi kết thúc cuộc phỏng vấn, tôi cám ơn và đóng máy tính IBM ThinkPad lại, ông ta quay sang nói với tôi, "Bây giờ tôi muốn hỏi anh chuyện này."

"Xin mời ông," tôi đáp, "ông hỏi chuyện gì cũng được."

Vị thị trưởng nhìn thẳng vào mắt tôi và nói, "Liệu chúng tôi sẽ có tương lai hay không?"

Câu hỏi của ông như giáng cho tôi một đòn nặng. Nó khiến tôi suýt chảy nước mắt, khi nhìn sang bên kia bàn: đối diện tôi một con người đầy tự trọng, vững chãi, một vị thị trưởng, người đang hỏi tôi xem liệu bản thân ông và dân chúng của ông có được tiền đồ gì không trong tương lai. Tôi hiểu chính xác điều ông muốn nói: "Dân làng tôi không thể sinh nhai bằng cách đốn gỗ trong rừng và chúng tôi không được trang bị để sống với máy vi tính. Cha và ông tôi dựng cơ nghiệp bằng cách chặt gỗ trong rừng và con cái chúng tôi có thể kiếm sống bằng Internet. Nhưng còn thế hệ chính chúng tôi, thế hệ kẹt ở giữa thì làm gì bây giờ?"

Tôi ấp úng tìm một câu trả lời, giải thích một cách đơn giản rằng bản thân và dân làng của ông chắc chắn sẽ có tương lai nhưng họ phải bắt đầu một thời kỳ quá độ từ nền kinh tế nông nghiệp đi lên một nền kinh tế tri thức, bắt đầu bằng việc đào tạo con cháu. Vị thị trưởng lắng nghe, gật gù, lịch sự cám ơn và bước đến xe hơi của ông.

Khi ông ta đi rồi, tôi kéo người phiên dịch sang một bên và nhờ anh ta hỏi hộ khi gặp lại ông thị trưởng, xem ông ta nghĩ gì về câu trả lời của tôi.

Vài phút sau anh này quay lại. Anh ta nói rằng ông thị trưởng muốn nói với tôi một điều mà ông ta đã không nhắc tới trong cuộc phỏng vấn: Mỗi sáng, khi đến sở làm việc ông thường thấy có 200 dân làng đang tụ tập chờ đợi ông, họ nhờ ông tìm việc, xin ông giúp nơi ở và thức ăn – đó là chưa nói đến chuyện những người thợ rừng nay thất nghiệp đến để dọa giết ông ta. Nếu ông ta không giúp tìm việc, nơi ở và thực phẩm cho họ thì họ sẽ phá trụi các cánh rừng – dẫu đó là phát triển bền vững hay không bền vững.

"Ông ta muốn anh hiểu cho điều đó," người phiên dịch nói.

Thị trưởng Birschner đại diện cho một thế hệ trên thế giới ngày nay cảm thấy bị toàn cầu hóa đe dọa vì họ sợ rằng họ không có những kỹ năng hay sức lực để gia nhập vào cái "Thế giới Đi nhanh". Tôi xin gọi họ là "những con rùa." Vì sao? Vì các thương gia kỹ thuật cao trong Thung lũng Silicon thường bao giờ cũng so sánh thứ nghề siêu kỹ thuật của họ với câu chuyện về con sư tử và loài linh dương nhỏ trong rừng rậm. Mỗi đêm trước khi đi ngủ, con sư tử đều lo nghĩ là sáng hôm sau, khi mặt trời mọc, liệu có đủ sức để đuổi cho kịp những con linh dương nhỏ yếu, nếu không thì sẽ phải chịu đói. Và mỗi đêm khi đi ngủ, con linh dương đều lo nghĩ xem sáng hôm sau, khi mặt trời mọc, liệu có đủ sức để chạy nhanh, thoát cho được những hàm sư tử, nếu không sẽ mất mạng. Nhưng có một điểm tương đồng mà hai bên cùng lo nghĩ, đó là vào sáng hôm sau, khi mặt trời mọc, cả hai bên đều phải ra sức mà chạy cho nhanh.

Và đó cũng là câu chuyện của toàn cầu hóa.

Điều không may là không ai cũng được trang bị để chạy nhanh. Ngoài đời có không biết bao nhiêu con rùa, tuyệt vọng; chúng không muốn bị giết bỏ trên đường đi. Những con rùa đó là những dân chúng, khi tường rào trên thế giới sụp đổ, đã bị cuốn hút vào "Thế giới Đi nhanh", và do nhiều lý do, họ cảm thấy bị đe dọa hay hắt hủi về kinh tế. Cũng không phải vì họ không có công ăn việc làm. Nhưng vì việc làm của họ đang bị toàn cầu hóa thay đổi, giảm quy mô, rút gọn hay bị khiến trở thành lỗi thời. Mặt khác sự cạnh tranh toàn cầu đang buộc chính phủ của họ phải tự thân cải cách và rút gọn, và những con rùa đó không thấy những mạng lưới bảo hiểm để cứu vớt chúng.

Trong vở ca kịch Ragtime diễn trên phố Broadway có một cảnh Henry Ford giải thích sự ưu việt của dây chuyền lắp ráp xe hơi của ông ta. Lúc nào tôi cũng nhớ những vần thơ, vì chúng phản ánh rất hay về một thế giới – một thời là thiên đường của loài rùa – nhưng nay đã thay đổi. Sau đây là lời thơ trong vở ca kịch Henry Ford:

Dân chúng, hãy nghe luận thuyết của tôi

Về nơi đất nước này đang đến:

Mỗi công nhân là một bánh răng cưa đang chuyển động.

Và khái niệm đó là của Henry.

Một người siết ốc và người khác vận hành

Và người khác vươn tay lắp bánh răng cưa

Và xe hơi sẽ di chuyển theo một hướng.

Một sáng tạo của Henry Ford

(Vòng quay của động cơ – hãy khiến chúng quay nhanh, Sam)

Sản xuất hàng loạt sẽ tràn lan trên đất nước,

Một ý tưởng mà thế giới chào đón.

Ngay cả những kẻ không lấy gì làm thông thái

Cũng có thể học cách siết ốc mãi mãi,

Và lắp tay quay hay kéo cần gạt...

Lạy thánh, ngày nay, nếu không thông minh thì không ai có thể học để cách sản xuất chip vi tính suốt đời. Những nghề tốt đẹp nhất đòi hỏi rất nhiều kỹ năng. Một lần tôi viết một câu chuyện về cơ quan viện trợ Mỹ, USAID, thường có nhiệm vụ giúp đào tạo dạy nghề và viện trợ kinh tế cho các nước đang phát triển ở châu Phi, cố gắng dùng kỹ thuật của họ để khôi phục những khu dân cư nghèo đói vùng Baltimore. Hay như hàng tít trên tờ Baltimore Sun hô hoán: "Baltimore sẽ thử áp dụng đơn thuốc của Thế giới thứ ba." Một lý do Baltimore kêu gọi sự trợ giúp của USAID là vì những con rùa của thành phố này đơn giản đã không theo kịp bước tiến của "Thế giới Đi nhanh". Một viên chức của thành phố đã giải thích một cách rành mạch: Trong những năm 60, bà này nói, nhà tuyển dụng việc làm lớn nhất trong thành phố là Tập đoàn thép Bethlehem. Bạn có thể kiếm một việc làm trong nhà máy luyện thép chỉ với tấm bằng phổ thông hoặc thấp hơn, để kiếm sống, mua một căn nhà, nuôi con và gửi chúng vào đại học. Có nghĩa là giấc mơ của Mỹ dành cho cả những con rùa và những khu dân cư nhiều khó khăn. Ngày nay, nhà tuyển dụng lớn nhất ở Baltimore là Trung tâm Y tế Johns Hopkins. Nếu không muốn trở thành một lao công, thì bạn phải có bằng đại học mới mong

được mời phỏng vấn xin việc ở trung tâm này. Những con rùa thì không có cách gì vào được. Và bạn sẽ không có cách gì xin vào đó được nếu bạn thuộc vào số 150.000 người thất học (trong tổng số dân 730.000 ở Baltimore). (Các viên chức Baltimore thắc mắc vì sao những người nghèo thành thị không tận dụng những chương trình xã hội dồi dào vốn có sẵn trong thành phố đó, đến khi họ nhận ra rằng những người dân đó thậm chí không biết đọc những bảng hiệu. Đó là một lý do khiến họ phải mời USAID: cơ quan này đã cho ra đời một loạt các tranh vẽ các nhân vật biếm họa và những thiết bị nghe nhìn vốn dùng để giải quyết nạn mù chữ ở châu Phi. "Anh có biết được điều trớ trêu?" Bác sĩ Peter Beilenson, Chủ nhiệm Ủy ban Y tế của Baltimore nói trong cuộc phỏng vấn của tôi. "Công ty đã tạo ra những chương trình xóa mù chữ cho USAID, lại chính là của Baltimore. Văn phòng của nó chỉ cách đây vài dãy phố.)

Khi toàn cầu hóa lây lan, thay thế những công việc lặp đi lặp lại, bằng máy móc, và đòi hỏi những kỹ năng mới trong những công việc khác, nó đã khiến cho những con rùa mất dần cơ hội việc làm. Một bài trên tờ *Washington Post* vào tháng sáu năm 1998 về cuộc đình công ở hãng General Motors vùng Flint, Michigan, đã tả cho độc giả cảnh khốn cùng của loài rùa ngày nay: "Sau 20 năm, GM đã giảm biên chế công nhân của họ ở Flint xuống còn 35.000, từ mức 76.000, và hãng này cho biết trong vài năm nữa, họ sẽ cắt tiếp 11.000 việc làm... Trong tổng số công nhân từ Mỹ, GM đã giảm 297.000 công việc theo giờ trong vòng 20 năm, giảm tổng việc làm còn 223.000... Một số cơ hội việc làm đã được chuyển sang Canada và Mexico, nơi có những nhà máy hiệu quả cao và chi phí thấp hơn, *và một số lượng lớn công nhân của họ đã bị máy móc thay thế* [đoạn viết nghiêng là của tác giả]."

Cũng trong bài báo, George Peterson, Chủ tịch hãng AutoPacific Inc., một công ty nghiên cứu và tư vấn ngành xe hơi có trụ sở ở California, được trích dẫn đã nói rằng tại những nhà máy không có nghiệp đoàn đóng ở Hoa Kỳ – như chi nhánh của Honda Motor ở Marysville, Ohio – công nhân đa kỹ năng và có thể thực hiện những nhiệm vụ đa dạng. Tính đa dạng hóa đó, theo ông ta, đã giúp cho Honda cắt giảm chi phí sản xuất. "Hoàn toàn có thể giữ được một công việc toàn thời gian trong ngành này, *nếu bạn sẵn sàng làm nhiều loại công việc* [tác giả viết nghiêng]," Peterson nói, khi bàn về những lo lắng của giới nghiệp đoàn về mức ổn định trong công ăn việc làm.

Vậy nếu muốn làm việc trong khu vực sản xuất, không những bạn cần thêm các kỹ năng hơn trước, mà còn phải có kỹ năng đa dạng để tránh được khả năng công việc của bạn bị người máy thay thế. Đó là những khó khăn lớn đối với những con rùa ngày nay.

*

* *

Các nhà phân tích có thời gian đã cố tìm hiểu xem những con rùa bị toàn cầu hóa hành hạ, xúc phạm hay bỏ rơi, có thể tìm được ra giải pháp hay ý thức hệ gì thay cho khái niệm tư bản thị trường tự do. Như nói trước đây, trong thời toàn cầu hóa đợt một khi đương đầu với sự tiến hóa tư bản theo lối phá cũ xây mới, những lực lượng phản ứng đã cho ra đời một loạt các ý thức hệ – cộng sản chủ nghĩa, xã hội chủ nghĩa, phát xít chủ nghĩa – những quan điểm hứa hẹn sẽ bẻ được nọc độc của chủ nghĩa tư bản, đặc biệt trong vấn đề cứu giúp người lao động. Giờ đây, khi những ý thức hệ đó không còn được tín nhiệm, tôi không nghĩ rằng sẽ có một hệ ý

thức mới nhất quán để chống lại toàn cầu hóa – vì tôi không tin rằng sẽ có một chương trình hay tư tưởng mới nào vừa có thể xóa bỏ được sự tàn nhẫn và sức công phá tư bản, vừa có thể cho phép nâng cao mức sống của nhân loại.

Một lý do khác, khiến sự phản ứng nhằm vào toàn cầu hóa khó có thể cho phép hình thành một hệ tư tưởng thay thế, đó là bản thân sự phản ứng đó chỉ quy tụ được các nhóm rời rạc – bằng chứng cho thấy là sự liên minh giữa các nghiệp đoàn bảo hộ công nhân, các nhà môi trường, các người chống đối loại nhà xưởng bóc lột công nhân, các nhà bảo tồn rùa, bảo tồn cá heo, chống cải biến gen và cả một nhóm mang tên "Tín hiệu từ hành tinh khác," tất cả đã tụ tập hồi tháng 12 năm 1999 để chống toàn cầu hóa tại cuộc họp thượng đỉnh của WTO tại Seattle. Những nhóm người rời rạc đó gắn bó với nhau bằng một sự hiểu biết rằng thế giới đang bị các tập đoàn công ty thống trị, họ lo lắng cho một thế giới bất công – bất bình đẳng, gây hại cho lợi ích nhân loại, đặc biệt là lợi ích của các con rùa. Nhưng khi bị chất vấn là làm thế nào để định nghĩa lợi ích của loài người và làm thế nào để bảo vệ được lợi ích đó, thì những nhóm người chống đối không đưa ra được câu trả lời nhất quán. Mỗi nhóm một vẻ quan điểm, đa dạng như những trang phục của chính họ vậy. Những công nhân ngành xe hơi, luyện thép và những ngư dân đang đòi cho được sự bảo hộ mậu dịch ở Seattle, thực ra không đoái hoài gì đến việc Hoa Kỳ có cho phép nhập loại cá ngừ đánh bắt bằng lưới lẫn với rùa biển hay không. Tôi thực không muốn mình trở thành thân phận con rùa bị mắc trong lưới đánh cá ngừ được kéo về cảng Seattle. Những lẫn lộn trong cái liên minh đó khiến cho việc lượng đoán sức mạnh của sự phản ứng đối với toàn cầu hóa trở nên khó khăn hơn, vì trong khi

cùng nhất trí là toàn cầu hóa gây đau thương cho họ, thì cho đến nay, những người chống đối không có chung bất cứ cương lĩnh, hệ tư tưởng hay chiến lược nào nào để cùng hoạt động.

Chính vì thế tôi ngờ rằng những con rùa trong nhân loại và những người chỉ đơn thuần căm ghét những thay đổi mà toàn cầu hóa gây ra cho văn hóa, môi trường hay cộng đồng của họ, sẽ không để tâm đến việc tìm ra một tư tưởng mới. Sự chống đối sẽ chỉ có hình thức bộc phát khác nhau. Những người thợ luyện thép sẽ vận động Washington dựng lên những bức tường chống lại thép nhập khẩu. Những người khác, các nhà môi trường chẳng hạn, những người muốn cứu những cánh rừng nhiệt đới, đơn thuần sẽ lên án toàn cầu hóa mà không đưa ra được các giải pháp kinh tế bền vững. Khẩu hiệu duy nhất của họ là: STOP

Đối với những con rùa đói nghèo nhất trong thế giới đang phát triển, những kẻ thực sự bị toàn cầu hóa bỏ rơi, họ sẽ chống toàn cầu hóa bằng cách tiếp tục đốt phá thiên nhiên mà không giải thích, thanh minh hay đưa ra một tư tưởng nào về việc đó. Tại Indonesia, họ sẽ tấn công các tiệm hàng của thương nhân người Hoa, chiếm dụng tài sản. Tại Nga, họ sẽ bán vũ khí cho Iran hoặc gia nhập giới tội phạm. Tại Brazil, họ sẽ đốn cho hết những mảng rừng tự nhiên hoặc gia nhập phong trào nông dân mang tên "Sem Teto" (Không nhà), trộm cắp để kiếm sống. Có khoảng 3,5 triệu những người như thế sống ở Brazil – những nông dân thiếu đất đai, sống trong khoảng 250 khu trại trên khắp đất nước. Có lúc họ sống bên vệ đường, chờ đến khi người khác phải trả tiền thì họ mới dọn đi, có lúc họ vào cướp bóc các siêu thị, cướp nhà băng, hay ăn cắp xe tải. Họ không có cờ hiệu, không có cương

lĩnh. Họ chỉ có nhu cầu và hoài bão của riêng họ. Chính vì thế điều chúng ta đã và đang chứng kiến ở nhiều nước, là, thay vì một đám đông đoàn kết chống toàn cầu hóa, ta chỉ thấy dập dìu những làn sóng tội phạm – những người chống đối chỉ vơ vét những gì bản thân họ cần, dệt cho được những mạng lưới an sinh xã hội mà không cần nghĩ đến chuyện xây dựng học thuyết hay ý thức hệ.

Mặc dù sự phản ứng này không vững chắc về luận thuyết và không được phối hợp chặt chẽ, nó đã và đang thực sự hiện hữu. Nó đến từ sâu thẳm tâm hồn của con người, vì vậy quy tụ được đông đảo dân chúng và gây ảnh hưởng đối với nền chính trị ở bất cứ nước nào. Nếu làm ngơ nó thì các xã hội liệu mà ráng chịu.

Trong hầu như bất cứ đất nước nào đã mang lên chiếc áo nịt nạm vàng, bao giờ cũng có một chính đảng hay một cá nhân nổi tiếng đứng tuyên truyền chống toàn cầu hóa. Những đảng phái hay cá nhân đó sẽ đưa ra những giải pháp theo lối bảo hộ và thu phục lòng người – những giải pháp theo họ, sẽ dẫn đến cải thiện đời sống cho dân chúng mà không phải tiến bước quá nhanh hay mở cửa biên giới quá rộng. Họ nói là cứ chịu khó dựng rào cản ở chỗ này chỗ kia thì mọi sự rồi sẽ tốt đẹp. Họ gây được sự chú ý của những người chỉ muốn sống trong quá khứ, thay vì tương lai. Chẳng hạn tại Nga, những Dân biểu cộng sản trong Viện Duma tiếp tục đi đầu trong những phản ứng chống toàn cầu hóa bằng cách tuyên truyền với dân lao động và những người hưu trí rằng trong thời Liên Xô, mặc dù họ chỉ có được những công việc không hứng thú và phải xếp hàng để được phân phối bánh mỳ, nhưng bao giờ cũng có công ăn việc làm và bao giờ cũng được phân phối bánh mỳ khi đến lượt. Sức mạnh của những đảng phái hay cá nhân trong công cuộc chống toàn cầu hóa đó tùy thuộc vào mức độ yếu kém của nền kinh tế ở nước đó.

Thông thường thì kinh tế càng trì trệ thì những luận điểm giản đơn kể trên càng có sức lôi cuốn.

Những người chống đối toàn cầu hóa không chỉ thành công trong thời gian đất nước hay nền kinh tế của họ gặp khó khăn. Năm 1998, đa số trong Quốc hội Mỹ đã chặn, không cho phép Tổng thống Mỹ mở rộng khu vực mậu dịch tự do NAFTA sang Chi lê – một đất nước nhỏ bé – lý do là làm như vậy người dân Mỹ sẽ mất thêm cơ hội việc làm. Lý luận sai lầm đó đã thắng thế vào lúc trị giá các chứng khoán của Hoa Kỳ lên cao kỷ lục, thất nghiệp ở mức thấp nhất và tất cả những nghiên cứu đều cho thấy là NAFTA mang lại những giải pháp nhiều bên cùng có lợi khi áp dụng ở Hoa Kỳ, Mexico và Canada. Hãy nghe điều ngu xuẩn sau đây: Quốc hội Mỹ duyệt chi 18 tỷ đô-la cho Quỹ Tiền tệ Quốc tế để tổ chức này cứu giúp các nước đang vật lộn với toàn cầu hóa, nhưng Quốc hội không chấp nhận mở rộng NAFTA sang Chi lê. Lô gíc nằm ở đâu? Phải chăng nó nằm ở chỗ: "Chúng ta ủng hộ viện trợ, không ủng hộ thương mại?"

Điều đó thực vô lý, nhưng có một lý do để những lập luận kiểu đó thắng thế trong cả thời kỳ thịnh vượng lẫn lúc khó khăn – đó là tâm lý bất an trong dân chúng mỗi khi có những thay đổi nhanh quá. Tâm lý này xuất hiện cùng lúc với sự thịnh vượng. Tâm lý này khiến cho người ta hoang mang, cho rằng cuộc sống của họ giờ đây đang bị những thế lực khác biệt kiểm soát, những thế lực mà người ta không thể nhìn ngắm hay sờ mó. Hệ thống toàn cầu hóa vẫn còn quá mới mẻ đối với quá nhiều người và khiến xảy ra quá nhiều thay đổi trong cuộc sống của quá nhiều người. Vậy là người ta hoang mang, người ta lo sợ không còn giữ được công ăn việc làm đúng ý. Trong hoàn cảnh đó những người chống đối toàn cầu hóa được dịp đưa ra những luận thuyết sơ

sài và đơn giản hóa. Nó tạo những cảm giác mạnh mẽ trong dân chúng, cho rằng chúng ta cần phải đi chậm lại, dựng lên một vài bức tường hay ném chút ít cát vào bánh răng đang chuyển động – để cho chúng ta có thể ngồi vững trên cỗ xe, chứ không phải để chúng ta bỏ xe bước xuống đường.

Bạn cũng đừng tự huyễn hoặc cho rằng sự phản ứng nhằm vào toàn cầu hóa chỉ là những cơn giận dữ của những người bị chịu nhiều thiệt thòi. Cũng giống như các cuộc cách mạng, toan cầu hóa liên quan tới việc chuyển giao quyền lực từ một nhóm người này sang một nhóm khác. Trong nhiều nước nó là sự chuyển giao quyền lực từ nhà nước và bộ máy quan liêu vào tay khu vực tư nhân và giới kinh doanh. Khi điều đó xảy ra, tất cả những người vốn có vị trí trong bộ máy quan liêu, hay hưởng lợi từ đó, hay những người có vị trí cao trong bộ máy kinh tế vốn bao cấp, tất cả trở thành những kẻ thua thiệt – nếu họ không hòa nhập vào bước quá độ lên "Thế giới Đi nhanh". Những kẻ thua thiệt cũng bao gồm những nhà công nghiệp và giới liên quan hưởng lợi từ những hoạt động kinh tế độc quyền nhờ sự hỗ trợ của chính phủ, những chủ doanh nghiệp được lợi từ các chính sách chống hàng nhập cảng, những thủ lĩnh nghiệp đoàn – những người quen với việc mỗi năm đi tranh đấu để giảm giờ làm và tăng lương trong một số ngành nghề được bảo hộ, công nhân thuộc các nhà máy quốc doanh xưa nay vẫn được trả lương dẫu cho nhà máy làm ăn lãi hay lỗ, những người thất nghiệp xưa nay vốn vẫn nhận được những khoản trợ cấp xã hội và y tế đều đặn và những người khác vốn lệ thuộc vào những ưu đãi của nhà nước bảo vệ trước sự xâm lấn của các thị trường toàn cầu.

Điều đó giải thích vì sao trong một số nước, sự chống đối toàn cầu hóa mạnh mẽ nhất không đến từ nhóm

dân chúng nghèo đói, mà từ những kẻ "vốn xưa nay..." trong giới trung lưu và trung lưu lớp dưới, những người được hưởng sự ổn định trong những hệ thống cộng sản, xã hội chủ nghĩa hay nhà nước phúc lợi khác. Khi họ thấy những bức tường phòng hộ sụp đổ, khi những cuộc chơi thiếu thành thực mà trước kia họ tham gia kiếm lợi, những lưới bảo hiểm xã hội, bị thu nhỏ lại – họ trở nên rất rầu lòng. Khác với những con rùa, những nhóm người kể trên vẫn còn ảnh hưởng để họ quy tụ người khác tổ chức chống đối toàn cầu hóa. Liên đoàn AFL-CIO có lẽ đã trở thành một lực lượng chính trị hùng mạnh nhất, chống đối toàn cầu hóa tại Hoa kỳ. Các nghiệp đoàn lao động đã bí mật tài trợ cho rất nhiều hoạt động quảng cáo, đại diện cho các cuộc biểu tình tuần hành ở Seattle, khuyến khích sự chống đối từ các tầng lớp dưới nhằm vào thương mại tự do.

Hiểu biết của tôi về sự chống đối toàn cầu hóa từ giai cấp trung lưu đã tình cờ xuất hiện khi tôi ở Bắc Kinh, trò chuyện với Wang Jisi, phụ trách ban nghiên cứu Bắc Mỹ, Viện Khoa học Xã hội của Trung Quốc. Chúng tôi nói chuyện lan man từ chủ đề Hoa Kỳ sang chuyện cuộc sống của anh ta ở Trung Quốc, rồi thị trường tự do, những điều khiến cho trong dân chúng Trung Quốc có người thích thú có người lo âu. "Guồng máy thị trường đang di chuyển vào Trung Quốc, nhưng câu hỏi hiện nay là làm thế nào để vận hành nó," Wang nói. "Nhờ cơ quan của tôi thì tôi mới có nhà ở. Nếu giờ đây nhà cửa được đưa đấu giá trên thị trường tự do thì có khi tôi không mua nổi nhà. Tôi không phải là người bảo thủ, nhưng khi những vấn đề thực tế như vậy được đặt ra thì dân chúng hoàn toàn có thể trở nên bảo thủ. Nếu mọi người bị ném ra thị trường sau thời gian được bao cấp chu đáo, họ sẽ phản ứng. Người lái xe của tôi hôm trước đã phàn nàn rằng thời trẻ, ông ta đã

cống hiến tất cả cho chủ nghĩa Mao và xây dựng chủ nghĩa xã hội. Nhưng giờ đây ông ta 45 hay 50 tuổi, thì đột nhiên người ta bắt ông phải ra thị trường. "Như thế có công bằng không?" ông ta chất vấn chính phủ, 'khi tôi đã hết lòng vì bất cứ điều gì các vị đòi hỏi ở tôi hàng chục năm nay và giờ đây các vị quên tôi luôn, đẩy tôi ra thị trường khi tôi già? Không công bằng chút nào. Tôi chưa làm điều gì sai trái. Bao giờ tôi cũng tuân theo chỉ dẫn của các vị, chính phủ thân mến, vậy mà giờ đây chính phủ lại nói tôi quên chính phủ đi.' [Người lái xe này] rất thích làm việc ở cơ quan chúng tôi. Ông ta không muốn trở thành một lái xe taxi để rồi mất hết phúc lợi xã hội. Ông ta không muốn nhập vào thị trường."

Bạn không cần phải trở thành một người công nhân cộng sản mới hiểu được điều đó. Peter Schwartz, Chủ tịch hãng Global Business Network, một hãng tư vấn, có lần kể cho tôi về một cuộc đối thoại trước buổi phỏng vấn với chương trình kinh tế của đài BBC ở London: "Khi đưa tôi tới chỗ phỏng vấn, phóng viên người Anh đó hỏi tôi một số điểm cốt lõi trong quan điểm của tôi. Tôi nói bóng gió tới chuyện nước Anh là một điển hình của một nền kinh tế có sức đột phá – đặc biệt khi so với toàn châu Âu – con số thất nghiệp là minh chứng cho điều đó. Phóng viên này nói với tôi: 'Thế không phải là chuyện tồi tệ sao? Trợ cấp thất nghiệp ở Anh thấp đến nỗi người ta không còn muốn ngồi nhà để hưởng nữa, họ xoay ra kiếm việc đi làm."

Schawartz nói tiếp: "Có những người coi sự quá độ tới toàn cầu hóa là một tổn thất lớn lao, chứ không phải là một thành tựu. Họ mất đi không chỉ những phúc lợi, mà còn mất đi điều họ coi là quyền lợi: rằng các xã hội công nghiệp hiện đại giàu có đến nỗi dân chúng có quyền được hưởng những trợ cấp thất nghiệp hào phóng."

Nếu muốn quan sát điển hình của cuộc chiến giữa những người toàn cầu hóa và những giới ham được bảo hộ thì mời bạn sang thế giới Ả rập. Năm 1996, đến lượt Ai Cập đăng cai hội nghị Thượng đỉnh Kinh tế Trung Đông, hội tụ các lãnh đạo kinh doanh của phương Tây, Á châu, Ả rập và Israel. Những nhà quan liêu ở Ai Cập đã quyết liệt chống lại kế hoạch đăng cai hội nghị này. Một phần là lý do chính trị – có những người cảm thấy Israel chưa thực hiện đầy đủ những cam kết đối với người Palestine, nên họ chưa thể bình thường hóa với Israel. Nhưng một phần là do chính những viên chức quan liêu Ai Cập, những người đang cai quản kinh tế nước này từ ngày Nasser quốc hữu hóa các định chế kinh tế trong nước trong những năm 60. Họ tự hiểu rằng cuộc họp thượng đỉnh có thể là bước đầu tiên mở ra khả năng họ mất dần quyền lực vào tay khu vực tư nhân, một khu vực đã bắt đầu có cơ hội mua lại các xí nghiệp quốc doanh cũ và có thể tiến hành chiếm giữ dần hệ thống truyền thông của đất nước. Tờ báo *Hồi giáo al-Shaab* đã chỉ trích hội nghị thượng đỉnh là "hội nghị của sự hổ thẹn."

Tuy nhiên lần đầu tiên khu vực tư nhân của Ai Cập đã đoàn kết thành các lực lượng vận động hành lang mạnh – Phòng Thương mại Ai Cập - Hoa Kỳ, Hội đồng các Lãnh đạo Doanh nghiệp Ai Cập trực thuộc Tổng thống và Hiệp hội Doanh nghiệp Ai Cập – đã chung sức thuyết phục Tổng thống Mubarak nghe theo họ. Họ giải thích nếu tổ chức họp thượng đỉnh với hàng trăm các nhà đầu tư trên thế giới sẽ là cơ hội để tạo việc làm cho lực lượng lao động của Ai Cập, mỗi năm tăng 400.000. Tổng thống Mubarak đi lui đi tới, và sau cùng đã về phe với khu vực tư nhân, chấp thuận tổ chức hội nghị. Ông thẳng thắn tuyên bố trong diễn văn khai mạc hội nghị: "Năm nay, Ai

Cập gia nhập nền kinh tế toàn cầu. Ai Cập sẽ tuân thủ những luật lệ của nền kinh tế đó." Nhưng bộ máy quan liêu ở Ai Cập, không muốn nhường bất cứ quyền lực gì cho khu vực tư nhân, vẫn tiếp tục tranh đấu, và mỗi lần có biến cố trong kinh tế thế giới chẳng hạn như khủng hoảng ở Á châu năm 1998, họ là đến nói với Tổng thống Mubarak, "Thấy chưa, chúng tôi đã nói rồi. Chúng ta cần phải đi chậm lại, dựng thêm rào cản, nếu không thì những gì xảy ra ở Brazil rồi sẽ xảy ra với chúng ta."

Trong một thời gian dài tôi nghĩ rằng sự miễn cưỡng của Ai Cập trong việc kết nối với toàn cầu hóa bắt nguồn từ tính thiển cận của giới công quyền và sự thiếu tầm nhìn trong hàng ngũ lãnh đạo đất nước. Nhưng sau đó có một kỷ niệm đã khiến tôi hiểu rõ thêm. Trong tư cách một tác giả, tôi đi thăm Ai Cập vào đầu năm 2000, gặp gỡ các sinh viên ở Đại học Cairo, gặp phóng viên các báo của Ai Cập và những thương gia hàng đầu ở Cairo và Alexandria. Tôi trao đổi với họ về bản thảo tiếng Ả rập cho cuốn sách này.

Hai hình ảnh nổi bật từ chuyến đi này. Đầu tiên là hình ảnh chuyến tàu từ Cairo đến Alexandria, đi trong toa tàu là hành khách thuộc giới thượng lưu và trung lưu người Ai Cập. Nhiều người trong số họ có điện thoại di động, kêu chuông liên tục trong suốt hai giờ tàu chạy, giai điệu chuông khác nhau, liên miên đến mức có lúc tôi muốn đứng dậy dùng ba toong làm nhạc trưởng cho dàn nhạc chuông điện thoại. Tôi chán nghe nhạc điện thoại di động đến mức nóng lòng muốn được xuống tàu. Trong khi những điện thoại đó thi nhau reo chuông trong toa tàu, thì bên ngoài là cảnh sông Nile, dọc bờ sông là những dân làng người Ai Cập đang cày ruộng, dùng cày và trâu kéo giống như những gì tổ tiên của họ làm ăn từ

cái ngày xây dựng kim tự tháp Pharaoh. Tôi không thể tưởng tượng được một hố ngăn cách rộng lớn hơn thế về công nghệ trong một đất nước – trong toa tàu là Ai Cập năm 2000 sau Công nguyên, ngoài toa tàu là Ai Cập năm 2000 trước Công nguyên.

Hình ảnh thứ hai là lần đến thăm Yousef Boutros-Ghali, Bộ trưởng Kinh tế của Ai Cập, người từng học ở MIT. Khi tôi đến tòa nhà của ông ta thì một người trông thang máy, một nông dân Ai Cập, chờ tôi ở thang máy, anh có chìa khóa để vận hành thang máy. Trước khi đút chìa khóa vào mở cho thang máy hoạt động, anh ta đã khấn theo kinh Koran: "Nhân danh Chúa, đấng từ bi và tinh thần." Là một người nước ngoài, bạn có thể rất hoảng khi thấy người trông thang máy khấn khứa trước khi đóng cửa thang máy để lên lầu, nhưng đối với anh ta, đó chỉ là một thói quen văn hóa, cắm rễ sâu trong truyền thống của anh. Một lần nữa ta thấy sự tương phản: ông Boutros Ghalis, đầu tàu kỹ thuật cao dẫn dắt toàn cầu hóa, một bên là người trông thang máy, cứ mỗi lần cho thang chạy là lại khấn vái.

Những cảnh đó phản ánh cho tôi thấy sự căng thẳng thực sự trong lòng Ai Cập: Trong khi giới thượng lưu nhỏ bé, được trang bị điện thoại di động đang cố sức để được nối mạng, nhập vào con tàu kinh tế toàn cầu, thì phần đông những người khác bị bỏ rơi hoặc để mất đi bản sắc của họ khi cố sức chạy theo con tàu đó. Sau một tuần trò chuyện về phí tổn và lợi ích của toàn cầu hóa, tôi ngạc nhiên thấy phần đông người Ai Cập, gồm rất nhiều những trí thức, chỉ thấy ra được tổn phí. Càng giải thích về toàn cầu hóa, càng làm cho họ khó chịu. Sau cùng, một ý nghĩ đến với tôi rằng tôi đang đối diện với điều mà các nhà nhân chủng học gọi là "sự hiểu lầm có

hệ thống." Sự hiểu lầm đó sinh ra khi cái khuôn mẫu của bạn khác hẳn với khuôn mẫu của người khác, mà không thể dùng thông tin bổ sung để làm cho chúng khớp với nhau.

Sự khó chịu của dân Ai Cập đối với toàn cầu hóa bắt rễ từ nỗi sợ hãi hợp lý rằng họ không có đủ công nghệ để cạnh tranh. Nhưng nó cũng bắt rễ từ một điều mang tính văn hóa – và không chỉ là điều mà một giáo sư đại học Cairo nói với tôi: "Toàn cầu hóa có nghĩa là chúng tôi phải hết thảy trở thành người Mỹ?" Sự khó chịu ăn sâu hơn nữa, và bạn phải hiểu được nó nếu muốn biết thêm về những chống đối nhằm vào toàn cầu hóa từ những xã hội truyền thống. Nhiều người Mỹ dễ dàng tiếp thụ hiện đại hóa, kỹ thuật và Internet vì họ biết chúng là những công cụ cho họ thực hiện lựa chọn. Lợi ích của những công cụ đó là trang bị và tăng cường lợi thế cho các cá nhân. Nhưng trong các xã hội truyền thống như Ai Cập chẳng hạn thì các tập thể, các các nhóm người thường có vai trò quan trọng hơn các cá nhân; vậy nếu tăng cường cho các cá nhân thì sẽ dẫn tới chia rẽ trong xã hội. Vậy toàn cầu hóa đối với họ không những mang ý nghĩa họ phải ăn món McDonald's, mà còn có nghĩa là sự thay đổi quan hệ giữa cá nhân và nhà nước và cộng đồng một cách tiêu cực, dẫn tới chia rẽ xã hội.

"Liệu toàn cầu hóa có phải là để chúng tôi cứ mặc xác những người nghèo phải tự lo thân?" Một phụ nữ Ai Cập có tri thức đã hỏi tôi. "Làm sao chúng tôi có thể tư hữu hóa trong khi không có được hệ thống phúc lợi xã hội?" Một giáo sư đặt câu hỏi. Khi chính phủ ở nước này nói sẽ "tư hữu hóa" một ngành công nghiệp thì phản ứng bản năng của dân Ai Cập sẽ là: hình như có điều gì đó đang "bị đánh cắp" từ nhà nước, lời của một viên chức cao cấp của Ai Cập.

Sau những cuộc tranh luận đó tôi nhận thấy phần đông dân Ai Cập hiểu về toàn cầu hóa như một sự thất vọng kết hợp với sự cần thiết, chứ không phải là một cơ hội, điều đó cũng dễ hiểu. Toàn cầu hóa là cách thích nghi với một đe dọa từ bên ngoài, trong khi không tăng thêm được quyền tự do. Tôi cũng nhận ra rằng những ý thức hệ trước đây của họ – chủ nghĩa dân tộc Á rập, chủ nghĩa phát-xít – đã có ảnh hưởng mạnh, mặc dù không mang lại lợi ích gì về kinh tế. Nhưng chủ nghĩa toàn cầu hoàn toàn không giống thế. Khi bạn nói với một xã hội truyền thống rằng họ phải cắt giảm biên chế, rút gọn và kết nối Internet, thì những điều bạn nói ra không có ảnh hưởng nhiều hoặc không có sức lôi cuốn. Đó là lý do của những khó khăn bạn vấp phải khi cố gắng thuyết phục hàng triệu người dân Ai Cập, những người vẫn cầu nguyện trước khi vận hành các cầu thang máy.

Trò kéo co này đang diễn ra trên toàn thế giới Á rập ngày nay, từ Ma rốc cho tới Kuwait. Một viên chức tài chính người Á rập đã mô tả cuộc tranh đấu của toàn cầu hóa trong đất nước của ông ta: "Thỉnh thoảng tôi có cảm giác mình thuộc vào một thứ hội kín Freemasons, vì cách nhìn thế giới của tôi khác hẳn với cách nhìn của những người quanh tôi. Có một sự khác biệt lớn về ngôn ngữ và từ vựng của tôi và người xung quanh. Không phải vì tôi không thuyết phục được họ. Tôi nhiều khi không thể giao tiếp được với họ, những người đó có cách nhìn toàn cầu xa lạ quá. Vậy là mỗi khi tôi phải giải thích một chính sách gì đó liên quan tới toàn cầu hóa, thì bao giờ câu hỏi cũng là: có thể quy tụ được bao nhiêu người để có thể tạo được một sự quá độ? Nếu anh có thể quy tụ được đủ số người từ những vị trí thích đáng, thì anh sẽ đẩy được hệ thống đi tới. Nhưng điều đó rất khó. Có nhiều ngày dân chúng đến và nói với tôi: "Chúng

ta cần phải quét sơn lại căn phòng." Và tôi trả lời, "Không, chúng ta thực ra cần phải đào móng mới và xây lại toàn bộ tòa nhà" Vậy là toàn bộ cuộc hội thoại giữa anh và họ xoay quanh việc chọn màu sơn, nhưng trong đầu anh là ý nghĩ rằng toàn bộ kiến trúc cần phải được thay thế và một móng nhà mới phải được xây dựng – rồi sau đó hẵng lo tới màu sơn! Brazil, Mexico, Argentina, ở đó họ có những đám đông và những viên chức có tầm nhìn về thế giới. Nhưng phần đông các nước đang phát triển hiện chưa có được điều đó, chính vì thế gian đoạn quá độ của họ vẫn còn bất ổn.

Ở Ma rốc, chính phủ tư hữu hóa đơn giản băng cách bán các xí nghiệp quốc doanh cho chính những nhóm kinh tế nhỏ có quan hệ với hoàng gia, những người một thời lũng đoạn kinh tế nhà nước. Chính vì thế mà ba phần trăm dân số Ma rốc hiện kiểm soát 85 phần trăm tài sản của đất nước. Các trường Đại học ở Ma rốc, thường kết hợp những đặc điểm tồi tệ nhất của hệ thống giáo dục xã hội chủ nghĩa và của Pháp, mỗi năm cho ra trường rất nhiều sinh viên, nhưng họ không kiếm được việc làm, không có tinh thần thương mại hay những kỹ năng công nghệ thích hợp với nền kinh tế thông tin thời nay. Ma rốc hiện có "Hội liên hiệp các sinh viên đại học thất nghiệp."

Càng có thêm các quốc gia hội nhập vào toàn cầu hóa và "Thế giới Đi nhanh", thì càng có thêm một nhóm chống đối khác – họ như những con linh dương bị tổn thương. Nhóm này gồm những người cảm thấy họ đã thử hội nhập với toàn cầu hóa nhưng đã bị hệ thống này giày vò, nhưng đáng nhẽ phải đứng dậy, phủi bụi và chạy tiếp để theo kịp toàn cầu hóa, họ đã về nhà đóng kín cửa, thay đổi luật lệ để tránh toàn cầu hóa. Điển

hình cho nhóm chống đối này là Thủ tướng Mahathir của Malaysia. Không gì có thể sánh kịp với sự tức giận của một nhân vật toàn cầu hóa thất bại. Ngày 25/10/1997, giữa lúc kinh tế Á châu đang thua thiệt, Mahathir đã tuyên bố với hội nghị Thượng đỉnh khối thịnh vượng chung ở Edinburgh rằng kinh tế toàn cầu – vốn dĩ đã đổ hàng tỷ đô-la vào Malaysia, và nếu không Malaysia đã không bao giờ tăng trưởng nhanh như thế – nay đã trở thành "vô chính phủ."

"Đây là một thế giới bất bình đẳng," Mahathir giận dữ nói. "Nhiều người trong chúng tôi đã vật lộn khó khăn và thậm chí đã đổ máu để giành được độc lập. Khi những đường biên giới được mở cửa và thế giới trở thành một thực thể thống nhất, thì độc lập có thể trở thành vô nghĩa."

Chẳng lấy làm lạ khi năm 1998 Mahathir là nhà toàn cầu Á châu đầu tiên áp đặt chính sách kiểm soát trong một cố gắng nhằm chặn đứng làn sóng đầu cơ tự do chống lại đồng nội tệ và thị trường chứng khoán của ông. Khi Bộ trưởng Thông tin Singapore George Yeo mô tả hành động của Mahathir lúc đó, ông ta nói, "Con thuyền Malaysia đã rút lui vào một cái hồ ven biển và thả neo ở đó, nhưng chiến lược đó sẽ không phải là không có rủi ro."

Đúng như vậy. Nếu cho rằng rút lui vĩnh viễn vào một nơi hẻo lánh và an hưởng những mức sống cao của "Thế giới Đi nhanh", và tránh được bất cứ sức ép nào, thì chính bạn đang tự huyễn hoặc bản thân và dân chúng của bạn. Tuy nhiên, sự rút lui của Mahathir, sau này được biết chỉ là tạm thời, đã nhận được sự thông cảm trong thế giới đang phát triển – thông cảm nhưng họ không làm theo. Khi chúng ta sang thập niên thứ hai

của toàn cầu hóa, có một quan niệm mới trong số các quốc gia vốn dĩ chống đối chiếc áo nịt nạm vàng và "Thế giới Đi nhanh" – đó là: họ không thể tiếp tục chống đối nữa. Và họ biết chiến lược rút lui sẽ không mang lại lợi ích gì về lâu về dài cho tăng trưởng. Trong nhiều năm tôi hay gặp Emad El-Din Adeeb, biên tập viên tạp chí *al Alam al Youm* của Ai Cập trong những hội nghị của Ngân hàng Thế giới và những nơi khác, và trong cũng nhiều năm anh ta nói với tôi về sự ngờ vực của anh về khả năng Ai Cập hội nhập toàn cầu hóa. Khi gặp lại anh năm 1999 tại Diễn đàn Kinh tế Davos, anh nói với tôi, "OK, tôi hiểu rằng chúng tôi phải sẵn sàng để hội nhập toàn cầu hóa, một phần đó cũng là trách nhiệm của chúng tôi. Có một đoàn tàu đang chuẩn bị rời ga và chúng tôi biết điều đó và phải chuẩn bị. Nhưng liệu anh có thể nói đoàn tàu đó chạy chậm lại chút ít để chúng tôi có thời gian để nhảy lên bám theo tàu."

Tôi không dám nói thực với anh ta lúc đó rằng tôi vừa dự bữa ăn trưa cùng giới báo chí với Bill Gates. Tất cả các nhà báo cứ hỏi mãi Bill Gates, "Ông Gates. Những cổ phần Internet. Chúng là những bong bóng xà phòng phải không?" Sau cùng, Bill Gates bực tức nói với đám phóng viên: Đúng chúng là những bong bóng xà phòng, nhưng các bạn đã lẫn lộn ở một điểm. Những bong bóng đó đã thu hút rất nhiều tiền đầu tư vào ngành Internet và sẽ thúc đẩy "nhanh nữa, nhanh nữa" quy trình sáng tạo. Vậy tôi đã chứng kiến những gì: buổi sáng thì nghe Bill Gates nói cái "Thế giới Đi nhanh" sẽ tiếp tục tăng tốc, buổi chiều thì gặp anh bạn Adeeb nói rằng, anh ta cũng muốn nhảy vào cái thế giới đó, nhưng, ai đó làm ơn nói nó chạy chậm lại chút ít.

Tôi nói với Adeeb rằng tôi cũng mong muốn đoàn tàu toàn cầu hóa chạy chậm lại, nhưng ở đầu tàu, tôi không thấy ai đang cầm lái.

Có một lần uống cà phê trong một quán cà phê Internet, mang tên Books@Cafe ở Amman, Jordan. Quán này ở ngay gần khu di tích được bảo tồn đẹp đẽ – một trong những nhà hát thuộc kiến trúc La Mã ở Trung Đông. Hồi đó là năm 1997, chủ quán, Madian al-Jazerah đứng lại bên bàn và làm quen với tôi. Anh ta nằng nặc mời tôi nếm thử món bánh chuối kem. Vì sao bánh chuối kem? Tôi hỏi. Anh ta trả lời rằng bánh này là do vợ của phó đại sứ Israel ở Amman làm.

"Để tôi nhắc lại coi thử đúng không," tôi nói, "bánh chuối kem trong cà phê Internet ở Amman do vợ của phó đại sứ Israel làm! Hay thật. Tôi khoái quá."

Nhưng anh này nói cũng có nhiều người không thích thú gì điều đó. Khi những người Hồi giáo chính thống ở Amman biết bánh chuối kem trong cà phê Internet ở Amman do vợ của phó đại sứ Israel làm họ đã kêu gọi tẩy chay cho đến khi nào chủ quán rút món đó khỏi thực đơn. "Và họ đã dùng Internet để kêu gọi tẩy chay," chủ quán nói. (Rõ ràng là cuộc tẩy chay đã thất bại vì món bánh chuối kem vẫn được ghi trong thực đơn!)

Những người Hồi giáo chính thống chống-bánh-chuối-do-người-Israel-làm đã đại diện cho một làn sóng khác chống toàn cầu hóa. Đó là sự chống đối của hàng triệu người dân uất ức trước sự đồng hóa mà toàn cầu hóa gây ra, dám đưa món bánh chuối Israel ra diễu trước mặt dân Hồi giáo Jordan, đưa người lạ cùng thói lạ vào nhà, xóa đi những đặc tính văn hóa và nhổ bật những câu ô liu truyền thống của bạn. Cũng có nhiều người rõ ràng đã sẵn sàng dẹp đi nhiều phần trong văn hóa địa phương để đón nhận văn hóa tiêu dùng, Mỹ hóa hay toàn cầu hóa, hoặc tung hứng cả hai luồng văn hóa thể hiện trong cách sống, quần áo, ẩm thực và ý thức. Không bao giờ nên coi thường

những người biết tung hứng như vậy. Nếu không có họ thì làm sao McDonald's và Disney có thể lan tràn đến được nhiều nơi trên thế giới. Nhưng có những người rõ ràng đã không muốn chơi trò tung hứng. Họ sẵn sàng tham chiến để bảo vệ văn hóa riêng của họ. Khẩu hiệu xung trận của những người này là: "Tôi không muốn toàn cầu. Tôi chỉ muốn địa phương." Đối với các nhà toàn cầu hóa, họ tôn trọng những người nối kết nhiều nhất. Đối với phái cực đoan, họ kính trọng những nhân vật xa rời mạng – xa rời mọi thứ trừ chân lý của họ.

Những phản ứng về văn hóa trở nên gây bất ổn về chính trị một khi chúng kết hợp với những phản ứng khác – khi những nhóm người bị thiệt thòi về kinh tế trong toàn cầu hóa kết hợp với những nhóm đau khổ về văn hóa. Hiện tượng này rất phổ biến ở vùng Trung Đông, nơi những phần tử cực đoan của nhiều phái đã trở nên rất giỏi trong việc thêu dệt nên những sự chống đối mang tính chính trị, kinh tế và văn hóa nhằm vào toàn cầu hóa, tập hợp chúng dưới một ngọn cờ và một phong trào chính trị chung, họ muốn tiếm quyền rồi choàng lên trên cộng đồng một chiếc khăn, chắn cả cộng đồng không cho ai nhìn ra thế giới. Lá cờ chống đối đầu tiên của người Algeria là một bao tải lúa mạch couscous, món ăn chủ yếu ở vùng Bắc Phi, lá cờ tượng trưng cho sự phẫn uất của những người lao động Algeria, đặc biệt giới trẻ không có việc làm. Dần dần những người cầm lá cờ đó đã liên hiệp với những phần tử Hồi giáo chính thống cùng chống lại trào lưu phương Tây hóa và phi tôn giáo hóa chế độ của Algeria, cùng với nhau họ tạo một làn sóng chống đối mạnh mẽ, dưới lá cờ xanh lục của Hồi giáo chính thống, chống lại những ai ở Algeria mong muốn hội nhập đất nước với hệ thống toàn cầu hóa.

Việc bầu phiếu đưa Benjamin Netanyahu lên chức Thủ tướng Israel năm 1996 một phần cũng là một sự phản ứng chính trị chống lại Hòa ước Oslo, một phần cũng là sự chống đối về văn hóa nhằm vào toàn cầu hóa và hội nhập tiềm ẩn trọng các cố gắng hòa bình giữa Israel và khối Ả rập. Học giả tôn giáo người Israel Moshe Halbertal có lần đã nói với tôi rằng Shimon Peres có một viễn tưởng rằng cháu của ông ta và cháu của Yasser Arafat một ngày nào đó sẽ "cùng nhau sản xuất chip vi tính" – viễn tưởng đó đã đe dọa rất nhiều người Do Thái chính thống đang sống ở Israel. Họ sợ rằng một khi những bức tường ranh giới ở quanh Israel đổ xuống, đất nước này hội nhập vào Trung Đông – giống như người Do Thái hội nhập vào xã hội Mỹ – thì đạo Juda sẽ bị ảnh hưởng xấu. Họ lo ngại rằng sẽ không có chuyện sống chung hòa bình giữa hai khái niệm "hòa bình bây giờ" hay "Do Thái bây giờ" – đặc biệt khi hòa bình còn có nghĩa là toàn cầu hóa, hội nhập, dịch vụ thuê video Blockbuster, các kênh truyền hình cáp truyền các hình ảnh gợi dục, và Pizza Huts. Vậy nên mới có những tấm biển xuất hiện trong những khu Do Thái chính thống trước ngày bầu cử Thủ tướng Israel năm 1996, viết: "Bầu cho Bibi [Netanyahu]. Ông ta bênh vực người Do Thái." Ở Israel chống đối mang màu sắc văn hóa nhằm vào toàn cầu hóa đã kết hợp với các sắc thái chính trị và kinh tế. Sau khi có hòa ước với Jordan, các nhà máy dệt Israel bắt đầu có những hành động hợp lý: họ chuyển những dây chuyền sản xuất, những công ăn việc làm kỹ năng thấp từ các địa phương Israel như từ Kiryat Gat qua sông sang cho Jordan, nơi có nhân công rẻ hơn. Và bỗng nhiên những thợ dệt Do Thái, chưa có đủ kỹ năng để xin vào nhà máy của Intel đang được xây dựng ở Israel, thấy công ăn việc làm của họ bị chuyển sang

Jordan – điều mà nếu không có hòa ước Israel-Jordan và toàn cầu hóa thì không bao giờ xảy ra. Những người thợ dệt đó lo sợ rằng hòa bình sẽ không đi đôi với việc làm cho họ, và cũng vì nhiều người trong số họ thuộc phái Do Thái phương Đông – vậy là họ quay sang ủng hộ đảng Shas, một đảng chính thống cực đoan, chống toàn cầu hóa trên cơ sở văn hóa và tôn giáo, một chính đảng chỉ quan tâm tới các đức cha. Vậy là những người thất nghiệp, kết hợp với giới có đường lối cố kết sắc tộc và tôn giáo, thành một phong trào chống toàn cầu hóa.

Hiển nhiên là không có gì sai trái trong việc đặt xã hội của bạn lên trên một trụ cột tôn giáo và truyền thống. Đó là những cây ô liu khiến cho xã hội gắn bó. Không phải ai trong số những người tôn trọng những giá trị đó cũng đều ra tham gia chủ nghĩa cực đoan. Nhưng khi chủ nghĩa cực đoan đó không còn do những yếu tố tâm linh điều khiển mà do tâm lý chống toàn cầu hóa điều phối thì nó thường rơi vào khuynh hướng giáo phái phân liệt, bạo động và ly khai. Và càng rời xa thực tế, càng mất dần liên lạc thì càng bị tụt hậu; càng tụt hậu thì càng tiếp tục rút lui và ly khai.

Nhưng cũng không cần phải là một người cực đoan Do Thái hay Hồi giáo để muốn tham gia chống đối toàn cầu hóa bạn. Bạn chống đối có thể vì toàn cầu hóa đã khiến bạn trở nên lạc lõng ngay trong môi trường thân thuộc của bạn. Đây là một hiện tượng thông thường. Khi tôi sang châu Á vào năm 1996, thì những người Australia tổ chức bầu cử. Tôi ngạc nhiên khi thấy các vận động tranh cử ở Úc lúc đó xoay quanh chủ đề bánh quy và áo tắm khá nhiều. Vâng, John Howard, lúc đó là thủ lĩnh đảng Tự do, phái bảo thủ, tố giác Paul Keating thuộc đảng Lao động đang cầm quyền, rằng trong khi hăng say thúc đẩy nước

Úc hội nhập với kinh tế toàn cầu và đầu tư nước ngoài, đã tạo ra một tình huống trong đó các công ty thân thuộc của đất nước bị các tập đoàn của nước ngoài vào sáp nhập và người nước ngoài đang vào nắm quyền quản lý. Howard tố giác rằng người Úc đang mất dần những biểu trưng dân tộc, bản sắc và chủ quyền vào tay thị trường, dẫu cho kinh tế có được cải thiện đến đâu. Đặc biệt ông ta chỉ vào hãng bánh quy hiệu Arnott's, có sản phẩm mà bất cứ đứa trẻ nào ở Úc khi lớn lên đều biết đến, đã bị bán cho một công ty Mỹ (Campbell's Soup, cũng rất nổi tiếng!), công ty này sau đó đã thay đổi thành phần của bánh quy Iced Vovos – thương hiệu nổi tiếng rất Úc, làm bằng dừa và kẹo dẻo. Ông Howard cũng nói điều tương tự cũng đã xảy ra cho thương hiệu áo quần bơi Speedo nổi tiếng của Úc, cũng đã bị bán cho một hãng của Mỹ. Thương vụ Iced Vovos và Speedo đã trở thành một chủ đề nóng hổi trong các cuộc tranh cử. Và chính những lập luận theo lối ôm chặt cây ô liu đã giúp cho Howard chiến thắng ròn rã Keating, một người thích xe hơi Lexus.

Một năm sau đó vào mùa xuân 1997, khi tôi đang đi qua những vùng đồn điền bang Indiana trên đường đến Đại học Purdue. Lái xe cho tôi là Giáo sư John Larson, một người có nhiều suy nghĩ sâu sắc. Khi đến gần Lafayette, tôi nhìn thấy xa xa có một nhà máy lớn. "Nhà máy gì đó?" tôi hỏi. "Nhà máy sản xuất xe hơi Subaru," Giáo sư Larson trả lời, khi chúng tôi gần đến nơi. Ông ta nói thêm rằng nhà máy Subaru đó là khiến cho bang Indiana có "cảm giác giống như một nước thuộc Thế giới thứ ba."

"Vì sao?" tôi hỏi thêm.

"Đối với thế hệ như của tôi, lớn lên trong những năm 50, nước Mỹ bao giờ cũng là nước vươn ra thế giới,"

Larson giải thích. "Chúng tôi sinh ra cái gọi là toàn cầu hóa. Đến khi những chủ hãng xe hơi người Nhật đến Mỹ tìm chỗ để đặt nhà máy xe Subaru, họ đến vùng này như cái lối người Mỹ sang Ấn Độ. Họ hỏi những câu: "Hãy giành cho chúng tôi những thứ mà chúng tôi muốn? Trình độ văn hóa ở đây ra sao? Chúng tôi có được hưởng ưu đãi về thuế không?" Những người đứng đầu cộng đồng ở đây rất thích được đầu tư, nhưng một số người khác thì chất vấn: "Những tay Nhật Bản là ai vậy mà dám hỏi han về trường lớp của chúng ta?"

Khi những lãnh đạo của Subaru quyết định đặt nhà máy ở Lafayette, có người đã gợi ý nên đổi tên con đường cao tốc trước cổng nhà máy thành "Đường cao tốc Subaru," để vinh danh công ty Nhật đó đã đến và mang theo nhiều công ăn việc làm. "Nhưng khi tổ chức VFW nghe chuyện đó họ đã làm ầm lên," Larson giải thích tiếp. "Họ nói rằng không thể đổi tên đường cao tốc đó. Anh có biết đường này có cái tên mang ý nghĩa gì không?" Đường này mang tên Bataan - tên của bán đảo Philippines nơi hàng ngàn lính Mỹ bị giết sau khi họ bị quân Nhật bắt hồi tháng Tư năm 1942.

"Người của Subaru rất nhạy cảm. Họ nói chúng tôi không nên đổi tên đường cao tốc đó," giáo sư Larson nói. "Từ ngày đó, dân chúng quen dần với những người Nhật, và họ chấp nhận những người này trong cộng đồng. Các quản trị viên người Nhật cùng gia đình thay nhau dọn vào sống trong vùng này. Con cái họ đến trường ở địa phương – trừ ngày thứ bảy, bọn trẻ đến trường riêng để học ôn tiếng Nhật và một phần cũng vì họ nghĩ rằng cách dạy toán của chúng ta không được triệt để cho lắm."

Chương 16

Tập hợp lực lượng (hay chống đối lại những chống đối)

Mùa đông năm 1995, tôi đến Hà Nội. Mỗi buổi sáng khi đi tập thể dục, tôi dạo quanh những ngôi chùa bên hồ Hoàn Kiếm, ngay ở trung tâm Hà Nội; và mỗi buổi sáng tôi lại gặp một phụ nữ Việt Nam nhỏ bé ngồi bên lối nhỏ, bên cạnh là một chiếc cân buồng tắm. Chị mời mọi người lên cân để kiếm chút tiền. Và mỗi buổi sáng tôi trả cho chị ta một đô-la và bước lên cân. Không phải vì tôi muốn biết tôi nặng bao nhiêu cân – tôi biết rõ trọng lượng của bản thân tôi (và nếu nhớ không lầm thì cân của chị cũng không được chính xác cho lắm). Nhưng, bằng cách bước lên cân, tôi muốn đóng góp cho toàn cầu hóa ở Việt Nam. Đối với tôi, phương châm của người phụ nữ này, mà chị này không nói ra, là: "Có được thứ gì, dù lớn hay nhỏ thì cứ việc bán, đổi chác, cho thuê, thế chấp ...

làm bất cứ điều gì để kiếm lời, cải thiện đời sống và hội nhập vào cuộc chơi."

Người phụ nữ và chiếc cân bàn thể hiện một thực tế căn bản của toàn cầu hóa, một điều ít khi được nhắc tới trong những bàn bạc của các nhà quản trị tiền tệ, quỹ đầu tư và những bộ vi xử lý kỹ thuật cao. Đó là: toàn cầu hóa bắt đầu từ tầng lớp dưới, từ hè phố, từ tâm hồn và những hoài bão của con người. Đúng là toàn cầu hóa là kết quả của các trào lưu dân chủ hóa tài chính, thông tin và công nghệ, nhưng động lực để lái những trào lưu đó chính là hoài bão của con người – mong muốn có một cuộc sống tốt hơn – cuộc sống có nhiều lựa chọn để đi lên, ăn ngon, mặc đẹp, du lịch, làm việc, đọc sách, viết sách và học thêm. Toàn cầu hóa bắt đầu từ một phụ nữ ở Hà Nội, ngồi bên lề đường, dùng chiếc cân bàn như chiếc vé để gia nhập cái Thế giới đi nhanh đó.

Trong trung tâm Hà Nội ngày nay, mỗi phân vuông trên hè phố dường như đều có những người buôn bán, hoặc từ mảnh chiếu, từ rương hòm hay từ cửa hiệu của họ. Trên đường phố là những người đã đổi dép guốc để lấy xe đạp, đổi xe đạp sang xe máy, đổi xe máy lấy xe hơi Honda Civic, đổi Civic lấy Camry và thỉnh thoảng có người thậm chí đổi được Camry để lấy xe Lexus. Chúng ta thường nghĩ toàn cầu hóa chỉ dính dáng tới việc một đất nước hội nhập với bên ngoài, hay những gì được áp đặt từ phía trên hay từ bên ngoài, chúng ta thường quên rằng toàn cầu hóa bắt đầu từ những tầng lớp địa phương, từ thâm tâm mỗi chúng ta.

Điều đó giải thích tại sao cùng với sự xuất hiện những sự chống đối nhằm vào những sức ép, sự tàn khốc và thách thức của toàn cầu hóa, là cả một nền tảng dân chúng ở dưới đang đòi hỏi những phúc lợi từ

chính quá trình này. Nền tảng này là tập hợp của hàng triệu nhân công, những người bị toàn cầu hóa xô đẩy, nhưng chính họ đã đứng lên, phủi bụi trên quần áo, và gõ cửa toàn cầu hóa, đòi được gia nhập vào hệ thống này. Vì nếu họ chỉ có dù một phần cơ may thì những con rùa sẽ không muốn mãi mãi mình là rùa, những người bị bỏ rơi sẽ không muốn lặng lẽ đi sau, và những người thiếu hiểu biết nay sẽ muốn học thêm. Họ muốn trở thành những con sư tử hay linh dương, họ muốn hưởng chút ít từ toàn cầu hóa, họ không muốn phá bỏ nó.

Tình cờ tôi sang Rio de Janeiro lúc chính phủ Brazil tư nhân hóa công ty điện thoại quốc doanh Telebras. Lúc đó có một cuộc biểu tình trên đường phố Rio chống tư nhân hóa. Nhưng điều làm tôi ngạc nhiên là vào ngày hôm sau, tờ báo Brazil *O Globo* đăng một phỏng vấn với một trong những người xuống đường biểu tình. Khi được hỏi vì sao anh ta đi biểu tình, người này trả lời anh ta làm thế bởi vì "nghĩ rằng tôi có thể kiếm được một việc làm." Anh chàng này không chống tư nhân hóa, mà chỉ muốn kiếm phần.

Dân chúng có thể chịu đựng được nhiều sức ép từ toàn cầu hóa hơn là người ta tưởng – vì, chẳng hạn những người thợ mỏ Nga, nông dân Mexico và lao động ở Indonesia hiểu rằng ở một mức nào đó, họ không có lựa chọn nào khác hơn là phải theo kịp vào Thế giới Đi nhanh; phần nữa cũng bởi vì số đông dân chúng không muốn thế giới đó đi chậm lại. Dĩ nhiên, nếu những thế lực thị trường trở nên khó kiểm soát – nếu dân chúng cảm thấy toàn cầu hóa trở nên điên rồ, phá vỡ quan hệ giữa lòng hăng say làm việc và mức cải thiện sinh hoạt và những sự cải tổ đầy đau đớn và chính sách thắt lưng buộc bụng không đem lại gì cho họ – thì chắc chắn họ sẽ

đạp bỏ toàn cầu hóa. Nhưng chúng ta chưa phải đã tiến đến cái mức đó.

Hãy nghĩ về những người thợ ở Nga sau khi Liên Xô sụp đổ – những người bị chậm hàng tuần hay hàng tháng lương. Vì sao họ đã không đốt cháy điện Kremlin? Vì họ trước kia cũng đã làm điều đó và nay họ đã hiểu rằng làm thế cũng vô ích. Lần này họ muốn có một kết cục khác – họ muốn sự thịnh vượng, tự do và những lựa chọn – và họ sẵn sàng hy sinh vì chúng. Câu chuyện về nước Nga mà tôi rất thích, do một nhà kinh tế Nga kể lại cho một người bạn tôi, cho biết có một lính xe tăng người Nga trong một thị trấn nằm phía sau dãy núi Urals. Anh này đã lái xe tăng vào trong tòa thị chính để đòi cho được tiền lương nhà nước nợ anh ta. Nhưng khi những người dân thị trấn xúm lại quanh xe tăng và hỏi liệu anh ta có muốn bắn đổ tòa thị chính hay không thì anh này trả lời không bao giờ – lý do anh ta đi xe tăng vào là vì không có phương tiện giao thông nào khác sẵn có, và anh không đủ tiền để đi taxi. Anh ta chỉ muốn truy lĩnh lương thôi.

Thực tế cho thấy dẫu cho có những sức ép mà chủ nghĩa tư bản toàn cầu gây cho các xã hội, toàn cầu hóa ngày nay đã giúp nâng cao mức sống với tốc độ nhanh và cho nhiều người hơn bất cứ trong giai đoạn nào trong lịch sử. Chúng đã đưa nhiều dân nghèo nhập được hàng ngũ trung lưu nhanh hơn trước nhiều. Vậy thì trong khi cái hố ngăn cách giàu nghèo đang trở nên rộng hơn – vì những kẻ thành công trong toàn cầu hóa tiến rất nhanh và ngày càng bỏ xa các tầng lớp khác – thì mức sống thuộc loại nghèo khó cũng đang dần được nâng cao hơn, ở nhiều nơi trên thế giới. Nói cách khác, trong khi mức đói nghèo *tương đối* đang dâng lên ở nhiều nước, thì mức đói nghèo *tuyệt đối* lại đang giảm đi ở nhiều nơi. Theo báo cáo về

Phát triển Nhân loại của Liên Hiệp Quốc năm 1997, mức đói nghèo đã giảm trong vòng 50 năm qua nhanh hơn thời gian 500 năm trước đó. Tốc độ tiến của các nước đang phát triển trong 30 năm qua tương đương với tốc độ của các nước công nghiệp hóa tiến trong cả một thế kỷ. Từ năm 1960, tỷ lệ tử vong lúc sơ sinh, thiếu dinh dưỡng và mù chữ đang giảm xuống đáng kể, trong khi việc cung cấp nước sạch cho dân đang tiếp tục được cải thiện. Trong một thời gian tương đối ngắn, những nước và những vùng mở cửa ra thế giới như Đài Loan, Singapore, Chile, Israel, Chi lê và Thụy Điển đã đạt được mức sống tương đương với Hoa Kỳ và Nhật Bản, trong khi kích thước của giai cấp trung lưu trong các nước như Thái Lan, Brazil, Ấn Độ và Hàn Quốc đã tăng lên, nhờ có toàn cầu hóa.

Mời bạn xem bài sau đây của tạp chí *The Economist* (8/1/2000):

HÃY CẢNH GIÁC: Các công ty đa quốc gia đang hoành hành, cướp bóc công ăn việc làm, xóa bỏ lương bổng và nói chung đang phá hủy các nền kinh tế địa phương. Đó là những điều giới chỉ trích chống toàn cầu hóa lập luận. Nhưng nếu lạnh lùng nhìn vào những con số thì ta thấy một câu chuyện hoàn toàn khác. Một nghiên cứu đối chiếu của OECD [Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế], nghiên cứu đầu tiên loại này cho ta thấy con số các hãng nước ngoài đóng góp cho các nền kinh tế quốc gia.

Thực tế 1: Các hãng nước ngoài trả lương cho công nhân cao hơn mức lương bình quân – và khoảng cách này ngày càng rộng hơn. Ở Mỹ chẳng hạn, năm 1989, các hãng nước ngoài trả lương cao hơn lương nội địa 4 phần trăm; năm 1996, mức chênh lệnh đó là 6 phần trăm.

Thực tế 2: Tại phần lớn các nước, các hãng nước ngoài tạo cơ hội việc làm nhanh chóng hơn các hãng nội địa. Tại Hoa Kỳ, nhân lực tại các hãng nước ngoài tăng 1,4 phần trăm trong thời gian 1989-1996, so với con số tăng nhân lực 0,8 phần trăm trong các hãng nội địa. Cả ở Anh và Pháp, nhân lực trong hãng nước ngoài tăng 1,7 phần trăm/năm; trong khi ở các hãng nội địa, nhân công *giảm* 2,7 phần trăm. Chỉ có ở Đức và Hà Lan thì các hãng nước ngoài mới giảm nhân công.

Thực tế 3: Các hãng nước ngoài đầu tư nhiều vào nghiên cứu và phát triển (R&D) ở những nước họ đầu tư. Năm 1996 mức R&D của nước ngoài chiếm 12 phần trăm tổng vốn dành cho R&D ở Mỹ, 19 phần trăm ở Pháp, và đáng kể nhất: 40 phần trăm ở Anh. Trong một số nước, các hãng nước ngoài dùng doanh thu vào R&D cao hơn là các hãng trong nước. Ví dụ ở Anh, hãng nước ngoài dùng 2 phần trăm doanh thu vào R&D, trong khi hãng nội địa chỉ chi có 1,5 phần trăm cho R&D.

Thực tế 4: Hãng nước ngoài xuất khẩu nhiều hơn các hãng nội địa. Năm 1996 các hãng nước ngoài ở Ireland xuất 89 phần trăm sản phẩm của họ, trong khi các hãng nội địa xuất có 34 phần trăm sản phẩm. Sự chênh lệch ở mức 64-37 phần trăm diễn ra ở Hà Lan, 35,3-33,6 phần trăm ở Pháp và 13,1-10,6 ở Nhật Bản. Ngoại lệ lớn nhất là Hoa Kỳ trong đó hãng trong nước xuất 15,3 phần trăm trong khi hãng nước ngoài xuất 10,7 phần trăm.

Những lợi ích của đầu tư nước ngoài còn cao hơn tại các nước nghèo hơn trong OECD. Ví dụ Thổ Nhĩ Kỳ: tại đó lương trong các hãng xưởng nước ngoài bằng 124 phần trăm lương trung bình; mức nhân công của hãng nước ngoài tăng 11,5 phần trăm/năm, so với con số tăng 0,6

phần trăm trong các hãng xưởng nội địa; và R&D của các hãng nước ngoài cao gấp đôi so với chi phí của các hãng nội địa.

Rõ ràng là trong khi sự chống đối nhằm vào toàn cầu hóa đang còn đó thì sự chống đối này cũng bị kiềm chế vì nguyện vọng của người dân muốn toàn cầu hóa nhiều hơn nữa. Không cần phải là một nhà khoa học chính trị thì mới biết được điều đó. Chỉ cần bạn đi dạo trên bất cứ phố phường nào, đặc biệt trong bất cứ đất nước đang phát triển nào.

Bạn sẽ gặp Chanokphat Phitakwanokoon, 40 tuổi, phụ nữ người Thái gốc Hoa, bán thuốc lá và bánh bao trong một kiosk trên đường Wireless Road, trung tâm Bangkok. Tôi đã ngụ tại một khách sạn gần đó hồi tháng 12/1997, vào cái tuần mà chính phủ cho đóng cửa phần lớn các quỹ tín dụng của đất nước. Tôi nhờ người phiên dịch đi cùng để đưa tin về phản ứng của những người buôn bán trên hè phố. Người đầu tiên tôi gặp là Chanokphat. Trước hết tôi hỏi chị: "Hàng họ buôn bán thế nào rồi?"

"Sụt mất 40-50 phần trăm," chị buồn rầu trả lời.

Tôi hỏi có bao giờ chị biết ai tên là George Soros, tỉ phú, chủ một quỹ đầu cơ, người bị đổ tội là đã đầu cơ các đồng nội tệ Á châu và khiến chúng sụt giá.

"Không," chị lắc đầu. Chị chưa bao giờ nghe về người này.

"Vậy xin hỏi chị, chị có biết thị trường chứng khoán là gì không?" tôi hỏi tiếp.

"Có," chị nhanh nhẹn trả lời. "Tôi có cổ phiếu của Bangkok Bank và Asia Bank."

"Vì sao chị biết mà lại mua cổ phiếu của chúng?" tôi hỏi.

"Bà con của tôi ai cũng mua, vậy là tôi mua," chị trả lời. "Tôi giữ các cổ phiếu trong ngân hàng, giờ đây chúng chẳng còn mấy giá trị."

Vào phút đó tôi nhìn xuống và thấy chị không đi giày dép gì cả. Có thể chị vứt giày ở đâu đó, nhưng đúng là chị đang đi chân không. Tôi tự nhủ: "Chị này không có giày dép, văn hóa chỉ khoảng lớp năm, vậy mà lại sở hữu cổ phiếu ngân hàng trên thị trường chứng khoán." Có những câu hỏi xuất hiện trong đầu tôi: Những niềm quan tâm của chị ta là gì? Liệu chị có định dẫn đầu một đám biểu tình đến đốt tòa trụ sở của IMF, một tổ chức đã ép buộc Thái Lan phải cải tổ và thắt lưng buộc bụng? Hay là, do giờ đây chị này đã hội nhập vào hệ thống, liệu chị có cố gắng làm việc nhiều hơn, tiết kiệm hơn và hy sinh nhiều hơn, thậm chí hy sinh cho IMF, nếu điều đó giúp khôi phục kinh tế Thái Lan? Tôi có cảm giác chị sẽ thực hiện lựa chọn sau. Tập hợp lực lượng là như vậy đó.

Trên phố bạn cũng có thể gặp Teera Phutrakul, đứng đầu một một trong những quỹ hỗ tương lớn nhất ở Thái Lan. Tôi đến phỏng vấn ông ta và hỏi liệu sẽ có một phản ứng ở Thái Lan nhằm vào các ông chủ nhà băng người Mỹ và phương Tây, những người có thể vào mua chiếm lĩnh các ngân hàng và doanh nghiệp Thái Lan, vì giờ đây tiền Thái mất giá và khá nhiều các doanh nghiệp đang lỗ chỏng vó. Teera nghĩ một lúc rồi trả lời, bằng cách kể cho tôi một câu chuyện: Vài tuần trước đó, một người bạn của ông bị mất ví. Trong ví có những thẻ tín dụng của bốn ngân hàng: American Express, và ba ngân hàng Thái Lan. Người này ngay lập tức đã gọi điện cho

các ngân hàng đó để báo về chuyện mất cắp thẻ tín dụng. American Express hỏi nếu anh ta muốn thì họ có thể cấp thẻ mới, gửi Honda ôm, mang đến cho anh ngay hôm đó. Nhưng với các ngân hàng Thái thì cho mãi đến hôm nay, vẫn chẳng thấy họ hồi âm cho anh bạn này.

"Vậy thì," Teera nói, "hãy tự hỏi: 'Liệu anh bạn tôi có cần quan tâm xem liệu ba ngân hàng Thái Lan đó bị Citibank mua lại và nâng cấp chất lượng để theo kịp American Express hay không?'"

Nhưng còn vấn đề niềm tự ái dân tộc? Ừ thì tự hào, nhưng tự ái này sẽ giảm đi nếu ngân hàng thuê nhân lực Thái Lan và làm ăn có lãi có hiệu quả như Citibank hay American Express. Tập hợp lực lượng là như thế đấy.

Trên phố bạn cũng có thể gặp Liliane, 32 tuổi, một nhân viên xã hội người Brazil sống ở khu Rocinha ở Rio, làm việc cho chính quyền địa phương. Chị cho tôi đi xem một trung tâm trông trẻ em trong khu phố nghèo, và trên đường đi đã giải thích rằng chị đã tiết kiệm hàng năm trời để có thể chuyển gia đình ra khỏi khu phố nghèo đó. Giờ đây gia đình của chị đã kết nối được với Thế giới đi nhanh, và chị không bao giờ muốn thế giới đó bị loại bỏ. Chị nói: "Khi còn nhỏ, tôi thấy tất cả mọi người trong xóm không có TV, họ đến xem nhờ trong một gia đình. Giờ đây tôi chuyển đến chỗ mới, cách sở làm là một giờ 20 phút, đi làm lâu hơn trước một tiếng, nhưng đó không phải là nơi ổ chuột và ổ tội phạm. Tôi chuyển gia đình đến đó để tránh xa những tay buôn ma túy. Mỗi tháng, lương của tôi là 900 real. Giờ đây tôi có thể mua một chiếc điện thoại. Nhà chúng tôi là nhà gạch, không còn là nhà lá, và đến cuối tháng vẫn còn để dành được ít tiền. Khi có nạn lạm phát, không ai được mua hàng theo lối khất nợ vì không ai kham nổi mức lãi suất nợ. Ngày nay,

ngay cả người nghèo cũng có điện thoại, truyền hình cáp và nhà cửa thì có điện vào. Tôi cũng có những vật dụng cơ bản như của người giàu. Giờ đây tôi có thể khiếu nại về [chất lượng] các dịch vụ [công ty điện thoại hay nhà máy điện]. Trước đây chúng tôi không được hưởng những dịch vụ đó, nên không thể khiếu nại chuyện đó được." Đó chính là hiện tượng tập hợp lực lượng.

Bạn sẽ gặp Fatima al-Abdali, một nhà khoa học nghiên cứu môi trường, chủ của Coffee Valley, quán cà phê Internet nổi tiếng nhất thủ đô Kuwait, nơi bạn có thể vừa uống cà phê vừa vào mạng. Tốt nghiệp ở Mỹ, al-Abdali vẫn đeo khăn che mặt theo truyền thống Hồi giáo, nhưng đã trở thành một người hiểu biết cao về Internet. Và chị là một trong những cử tọa trong phiên tôi giảng bài về toàn cầu hóa ở Kuwait vào năm 1997. Sau bài giảng, chị mời tôi đến quán cà phê, cũng để gặp một vài sinh viên ở đó. Quán này nằm trong một thương xá trong trong phố. Khi ngồi vào bàn, tôi nói với chị: "Có một điều tôi không hiểu, xin chị giải thích. Chị trùm khăn che mặt, chắc chắn là một người theo đạo, nhưng lại tốt nghiệp ở một đại học ở Mỹ, và giờ đây đang giới thiệu Internet cho dân chúng Kuwait. Tôi không rõ về sự kết hợp như vậy."

Đại thể câu trả lời của chị là, trong quá khứ có nhiều lần thế giới Ả rập bị nước ngoài xâm lăng, và chính họ cũng mang đến những ảnh hưởng và công nghệ khác lạ. Nhưng, chị nói, lần này thêm một cuộc xâm lăng mới, nhưng lại do chính những người Ả rập gây ra. Họ chiếm giữ công nghệ mới, chứ không để công nghệ mới điều khiển họ. Chị dự định sẽ dùng tấm khăn choàng quanh Internet và muốn những bạn trẻ đến quán chị cũng dùng khăn choàng đúng cách. Tôi kính phục cố

gắng của chị. Đừng chống lại nó – hãy tận dụng và chiếm hữu nó.

"Cách đây ba năm tôi nảy ra ý nghĩ mở một cà phê Internet," chị nói. "Tôi biết Internet đang tràn đến và nếu tôi không mở một dịch vụ như thế thì sẽ có người khác làm. Tôi nhận thấy chúng ta có thể kiểm soát nó về một số phương diện, vậy thì hãy đào tạo dân chúng về những điều hay của nó, khiến nó hội nhập với văn hóa của chúng tôi, hơn là chịu để nó lũng đoạn. Tôi áp dụng, khiến cho nó thích nghi, và giờ đây tôi đang dần dần giới thiệu về quyền của phụ nữ [Hồi giáo]trên trang web của mình."

Al-Abdali đã mời một số sinh viên thuộc Đại học Kuwait đến. Một người tình cờ cho biết họ vừa tổ chức bầu cử đại diện sinh viên trong trường và những thành phần chính thống Hồi giáo đã bị các phe độc lập, tự do và thế tục đánh bại. Bầu cử sinh viên là một hoạt động quan trọng trong thế giới Ả rập, vì nó có khuynh hướng tự do nhất, và vì thế chúng bộc lộ rõ nhất về thái độ chính trị của dân chúng, ít nhất là trong thế hệ trẻ. Tôi hỏi Abdul Aziz al-Sahli, một sinh viên 21 tuổi ngành truyền thông, vì sao những người cực đoan Hồi giáo bị thua phiếu. "Người Hồi giáo cực đoan không còn sức thu hút," anh này nói. "Những phái thế tục đang giúp đỡ sinh viên nhiều hơn trong những chuyện mà sinh viên đặc biệt quan tâm – in ấn, sửa chữa trong kỹ thuật email, sách thư viện, đậu xe. Xã hội giờ đây không còn duy ý chí nhiều nữa. Chúng tôi chỉ muốn đi tìm việc làm." Đó chính là hiện tượng tập hợp lực lượng.

Bạn sẽ gặp hai người bạn Australia của tôi, nhà nghiên cứu khoa học xã hội Anne và chồng là Gerard Henderson. Nhà Hendersons gặp tôi ở Washington và

kể với tôi về con gái của họ đang theo học đại học ở Australia: "Johannah, con gái của chúng tôi, 21 tuổi," Gerard kể. "Một hôm, cháu và bạn ở chung nhà nhận được một lá thư của Telstra, công ty điện thoại Úc, thông báo rằng một phần ba công ty này đã bị tư hữu hóa, và mỗi gia đình Úc dùng dịch vụ Telstra sẽ được phép mua cổ phần của công ty. Cháu gọi điện hỏi ý kiến chúng tôi, và chúng tôi nói, được, cứ mua đi. Vậy là cháu mua. Cháu có rất ít tiền – lúc đó giá là 3 đô-la Úc một cổ phiếu, và cháu đã mua 300 cổ phiếu. Cháu nó vẫn chưa được hưởng lương. Cháu có thể trở thành một nhân viên thư viện, hay một cô giáo, hay một người làm công ăn lương chăm chỉ, nhưng cháu là người đầu tiên trong gia đình đứng ra mua cổ phiếu của Telstra. Những công nhân trong công ty Telstra đã mua tổng cộng 90 phần trăm số cổ phiếu, và họ đã trở nên hiền hòa, không thấy phản đối nhiều trong chuyện công ty của họ bị tư hữu hóa. Dân chúng đã hiểu tầm quan trọng của việc làm như vậy. Chính phủ bảo thủ Úc đã dùng lập luận chống toàn cầu hóa để đánh bại chính phủ lao động của Paul Keating trong năm 1996, để rồi ngay sau đó dang tay tay chào đón toàn cầu hóa. Không có cách nào khác ngoài chuyện chấp nhận toàn cầu hóa, nếu bạn không muốn bị lạc hậu. Cách đây 10 năm, con gái tôi có lẽ sẽ gia nhập vào dòng biểu tình chống toàn cầu hóa, nhưng với những cổ phiếu Telstra mà cháu nó mua được, giờ đây cháu trở nên quan tâm nhiều hơn đến những gì xảy ra ở phố Wall."

Đó chính là tập hợp lực lượng.

Nếu những trí thức đang chỉ trích toàn cầu hóa sử dụng thêm thời gian vào việc tìm cách tận dụng nó, thay vì tìm cách xé tan nó ra, thì họ có thể nhận ra

những điều dễ hiểu – toàn cầu hóa có thể tạo ra những giải pháp và cơ hội cũng nhiều như những khó khăn nó gây ra. Nhưng liệu nó có có thể tạo ra giải pháp lớn nhất không? Liệu toàn cầu hóa, với sự trỗi dậy của Internet và các công nghệ hiện đại có thể cải thiện đời sống của những người ở dưới đáy xã hội – 1,3 tỷ người đang sống ở mức 1 đô-la/ngày?

Có rất nhiều những lập luận chính trị ngớ ngẩn theo lối thời trang đã xuất hiện, nói về điều đó. Những người chống toàn cầu hóa đã dùng những thông số cho thấy 90 phần trăm, hay tương đương, dân chúng trên thế giới không có điện thoại hoặc chưa bao giờ được gọi điện thoại. Vì lẽ đó, họ lập luận, toàn cầu hóa và Internet sẽ không có tác dụng gì đối với họ – mà chỉ làm tăng khoảng cách giữa họ và phần còn lại của dân chúng thế giới. Đây đơn giản là một lập luận sai lầm.

Trước hết nói về công nghệ. Vào năm 2000 cứ cho rằng phần lớn dân chúng trên hành tinh chưa hề được gọi điện thoại, nhưng thực tế đó sẽ thay đổi vào năm 2005, và sẽ không còn là thực tế vào năm 2010. Theo đánh giá trong ngành viễn thông thì vào khoảng năm 2005, một tỷ những kết nối Internet di động, chi phí thấp sẽ được lắp đặt trên khắp thế giới – thông qua điện thoại di động, máy nhắn tin hay máy tính cầm tay. Và năm 2010 sẽ có khoảng 3 tỷ kết nối mới được lắp đặt. Chúng ta có khoảng một tỷ gia đình trên thế giới, những thiết bị viễn thông sẽ trở nên rẻ tiền hơn, không có lý do gì mà đại đa số những người nghèo trên thế giới lại không được kết nối mạng. (Một người bạn tôi trong ngành kỹ thuật đã đánh giá rằng vào năm 2010 thì khoảng 100 triệu máy nướng bánh mỳ nhỏ, sẽ được lắp Internet, khi đó mọi công cụ điện tử đều sẽ được gắn phần mềm và nối mạng.)

Chính vì thế câu hỏi thực sự là một khi công nghệ được phổ biến rộng rãi thì liệu chúng có góp phần xóa đói nghèo hay không khi các cuộc cách mạng kỹ thuật trước đây đã không làm được? Khi đặt ra câu hỏi này, tôi không có ý nói phải là kỹ thuật hay việc thiếu kỹ thuật mới là yếu tố duy nhất để chống đói nghèo. Tạo ra môi trường ổn định chính trị, pháp luật và kinh tế giúp tăng cường sự hăng say làm ăn, giúp cho dân chúng bắt tay vào kinh doanh và tăng năng suất, chính là những yếu tố tiên quyết để chống đói nghèo ở mọi nơi mọi lúc. Nhà kinh tế Amartya Kumar Sen, đoạt giải Nobel, lập luận rõ ràng trong cuốn sách của ông *Phát triển là một quyền tự do* – rằng tự do, hay khả năng một người được đưa ra những quyết định trong cuộc sống của anh hay chị ta, không những là phương tiện hiệu quả nhất để xây dựng một xã hội lành mạnh và phát triển, mà là một mục đích tối hậu của con người ta. Khi bạn giao tài sản cho người nghèo, sống trong một môi trường bất ổn về chính trị, như Liberia hay Myanma, thì cũng chẳng lợi lộc gì. Nhưng khi trao tài sản vào tay người nghèo trong một môi trường ổn định và tự do, thì bạn sẽ thấy nhiều kết quả. Chính vì thế, Sen chỉ ra, chưa bao giờ nạn đói xảy ra trong một nền dân chủ, có đa đảng và tự do báo chí, điều này áp dụng cả với Ấn Độ. "Tự do về chính trị," Sen nói, "cho phép những bộ phận yếu ớt nhất trong xã hội được lên tiếng và trao cho họ quyền được đòi hỏi và tiếp nhận những sự hỗ trợ khi xảy ra khủng hoảng."

Những đất nước nghèo nàn như Kenya và Zambia đã tụt hậu trong hệ thống toàn cầu hóa không phải do toàn cầu hóa làm hại họ, mà do họ đã không xây dựng được những hạ tầng chính trị, kinh tế và pháp luật tối thiểu để có thể tận dụng toàn cầu hóa. Sự thịnh vượng không

phải đã bỏ họ mà ra đi, mà chính họ đã không tạo ra những điều kiện để giữ nó lại. Những nước như Uganda, Ba Lan hay Hàn Quốc đã có những lựa chọn đúng đắn và đã thu lợi rất nhiều từ toàn cầu hóa. Các quốc gia không bao giờ đơn thuần ngưng phát triển – điều mà chúng thiếu là những chính phủ đúng đắn.

Do vậy chúng ta có thể sửa lại câu hỏi quan trọng kể trên. Có điều gì trong toàn cầu hóa mà có thể tăng cường được quyền tự do và đóng góp vào quá trình xóa nghèo đói, những điều mà những cải cách và tiến bộ kỹ thuật trước đây không thực hiện nổi? Câu trả lời là "có." Tôi đã cố gắng giải thích trong chương 9 và 10 về cách thức toàn cầu hóa có thể giúp cho chính phủ chịu trách nhiệm cao hơn và giúp cho cá nhân, các nhà hoạt động và các công ty những quyền lực mạnh mẽ hơn đặng trở thành những nhà sáng lập trong một thế giới không còn rào cản. Điều đáng nói là người nghèo rồi sẽ hiểu và khai thác điều đó như thế nào. Dẫu có nguy hiểm đến đâu toàn cầu hóa vẫn có thể trao cho những người nghèo một khả năng to lớn hơn để họ có thể tuyên truyền, tập hợp và tự đối phó với sức công phá của chính toàn cầu hóa. Chính điều này giải thích và duy trì sự tập hợp lực lượng trong dân chúng.

Chẳng hạn nhờ có Internet mà không còn chuyện chỉ một vài công ty truyền thông lớn giao tiếp với số đông, mà ngày nay thực tế đang cho thấy số đông đang giao tiếp với số đông. Tôi tìm hiểu điều này từ Chandra Muzaffar, Chủ tịch một tổ chức nhân quyền Malaysia mang tên Phong trào quốc tế vì một thế giới công bằng. Tôi đến gặp người đàn ông Hồi giáo hiền lành này trong văn phòng của ông ở thủ đô Kuala Lumpur. Tôi đến với một mục đích để nghe ông ta chỉ trích toàn cầu hóa, thay mặt cho những người bị hắt hủi và bỏ rơi, những

người mà tổ chức của ông đang bênh vực. Nhưng ngược lại tôi đã nhận được một thông điệp nhẹ nhàng và thú vị hơn từ ông ta.

"Tôi nghĩ toàn cầu hóa không phải chỉ là sự tái sinh của chủ nghĩa thực dân," Muzaffar nói. "Những người nói như vậy thật đã không hiểu vấn đề. Sự thể phức tạp hơn thế nhiều. Hãy nhìn quanh. Do toàn cầu hóa, đã có những thành phần văn hóa của những dân tộc bị đè nén lại đang xâm nhập lên phương Bắc. Món ăn phổ biến của người Anh ngày nay không còn là cá và khoai tây rán, mà là món cà ri. Cà ri không còn là món lạ miệng đối với người Anh nữa. Nhưng tôi không chỉ nói đến cà ri. Trong ý thức hệ, hiện nay xuất hiện những quan tâm nhất định đối với những tôn giáo mới. Vậy thì trong khi có cái thế lực thống trị [Mỹ hóa], anh cũng thấy tư tưởng của những người bị thống trị đang lan tràn.... Hiện có nhiều cơ hội cho phép những người khác bộc lộ tư tưởng thông qua Internet. Iran kết nối với Internet rất chặt chẽ. Họ coi đó là một công cụ để họ phổ biến quan điểm của họ. Ở Malaysia, Mahathir được CNN đưa tin [đến khắp thế giới]. Chiến dịch vận động cấm mìn trên đất liền đang được tuyên truyền trên Internet. Đó chính là công của toàn cầu hóa giúp cho những nhóm dân chúng sống ngoài lề. Nói rằng đó là một thứ giao thông một chiều thì không đúng, và chúng ta phải hiểu được sự phức tạp của nó. Dân chúng hoạt động trong nhiều cấp độ khác nhau. Ở một mức họ có thể tức giận vì những bất công mà hiện tượng Mỹ hóa gây cho xã hội của họ, nhưng họ lại bàn về vấn đề đó khi ngồi trong quán McDonald's với con cái của họ, những người đang theo học tại Hoa Kỳ." Tập hợp lực lượng đối mặt với chống đối toàn cầu hóa.

Điều đó là thực tế ngay tại các xã hội phát triển. Tạp chí *Forbes* – khó có thể gọi là thứ tạp chí bênh vực cho người nghèo – đã đăng một bài rất hay vào tháng 7/1998 sau phim tài liệu của Time Warner-CNN (7/6/98) nói về lực lượng Mũ Nồi Xanh của Mỹ đã dùng dùng hơi ngạt đối với những kẻ phản bội ở Lào năm 1970. Ngay sau bản tin, những cựu chiến binh Mỹ đã tố cáo cái gọi là sự thật về chiến dịch Tailwind dựa trên các báo cáo giả mạo và các nguồn tin mơ hồ. Mặc cho rất nhiều khiếu nại, nhưng tập đoàn truyền thông khổng lồ CNN đã không đưa ra cải chính gì về bản tin. (Những người khổng lồ truyền thông toàn cầu thường không xin lỗi ai, đặc biệt không có chuyện xin lỗi cựu chiến binh.)

"Time Warner có thể đã dự kiến mọi khiếu nại rồi cũng đi vào quên lãng," tạp chí *Forbes* cho biết. "[nhưng] những cựu chiến binh chiến trường Việt Nam đã sử dụng Internet – vũ khí duy nhất mà họ có. Không có Internet thì có khi phải mất hàng tháng mới có thể tìm ra sự thật, mà đến lúc đó thì chẳng còn ai nghe họ nữa. "[Internet] cho phép tôi làm trong ba ngày những việc mà [nhà làm phim CNN] April Oliver làm trong 8 tháng," đại tá không quân Perry Smith (đã nghỉ hưu), một tư vấn quân sự cho CNN, người đã đi khỏi CNN để phản đối phim tài liệu đó. Smith cho biết trong đêm mà phim tài liệu đó được chiếu, ông ta đã viết xuống một loạt các câu hỏi xung quanh điều gì đã xảy ra hồi đó ở Lào. Chỉ bấm một nút, ông ta đã gửi email đến hơn 300 nguồn tin của riêng ông – "Email được gửi khắp nơi," Smith giải thích. Hồ sơ về chiến dịch Tailwind thời đó là tối mật, vậy là nếu những người cựu chiến binh phải đợi các vị quan liêu trong Bộ Quốc phòng quyết định cho công bố hồ sơ thì sẽ mất nhiều thời gian mới bác bỏ

được tư liệu của CNN, và lúc đó thì quá muộn. Nhưng bằng cách dùng email, chi phí hầu như bằng không, các cựu chiến binh đã tập hợp hồi ức của họ từ những binh sĩ có mặt thời gian đó, rồi trong vài ngày cho công bố. Họ quả đã giáng cho CNN một cái tát.

Những cựu chiến binh, nhận tiền hưu trí, trang bị bằng email đã buộc ông Rick Kaplan, Chủ tịch CNN, lương cao, xuất hiện trên chính truyền hình CNN của ông ta, run run giống như một con hươu bị rọi đèn, bác bỏ phim tư liệu đó và xin lỗi lên xin lỗi xuống, để cố gắng giữ cho được công ăn việc làm của chính ông ta, và khôi phục uy tín cho truyền hình CNN. *Tỷ số: cựu chiến binh với email: 1 – Time Warner-CNN, tập đoàn truyền thông hùng mạnh nhất thế giới: 0.*

Trong khi Internet và toàn cầu hóa có thể và sẽ ngày càng tạo ra tự do ngôn luận cho các cá nhân và sự minh bạch trong chính phủ, vì sao tôi lại tin rằng chúng sẽ góp phần một cách độc đáo vào việc xóa nghèo đói? "Vì Internet đến với dân chúng nhanh hơn bất cứ công nghệ nào khác," Alan Hammond, Trưởng khoa học gia của Viện Tài nguyên Thế giới giải thích. "Một trang web dịch sang ngôn ngữ Ấn Độ, Trung văn, Swahili và Tây Ban Nha có thể trở thành một kho tư liệu cho khoảng hai tỷ dân. Nó có thể giúp dân chúng, thậm chí những người nghèo nhất, tìm cách thoát khỏi nghèo đói, tạo lợi ích kỹ thuật số thay cho hố ngăn cách kỹ thuật số.

Xin xem một câu chuyện của Iqbal Z. Quadir, ông chủ ngân hàng người Mỹ gốc Bangladesh. "Đầu năm 1993," Quadir kể, "tôi được tuyển vào làm trong một hãng đầu tư ở New York, ở đó tôi và đồng nghiệp cùng phối hợp viết các báo cáo, lưu giữ và chia sẻ chúng trên các đĩa máy tính mềm, lắt nhắt. Sau đó khi các

máy tính của chúng tôi được nối vào một mạng nội bộ, giảm được việc phải trao đổi các đĩa mềm, chúng tôi đã viết báo cáo nhanh hơn, làm việc sáng tạo hơn và đầy hứng thú. Điều đó khiến tôi nhớ lại kỷ niệm của tôi trong một ngôi làng ở nông thôn Bangladesh trong thời gian chiến tranh giành độc lập của nước này, năm 1971. Chiến tranh nổ ra đầu tiên ở đô thị, khiến gia đình tôi tản cư vào một vùng quê hẻo lánh. Cả vùng đó không có công nghệ hiện đại, ngoại trừ hai chiếc phà máy dùng để chở khách và hàng hóa giữa hai thị trấn, nó dừng bến làng tôi. Trong nhiều tháng, chiến tranh khiến cho dịch vụ chuyên chở bị đình đốn. Khi dịch vụ trở lại thì nó đã khiến cuộc sống vùng tôi thay đổi tích cực. Nông dân và ngư dân bán sản phẩm của họ với giá cao hơn, hàng hóa đa dạng hơn. Sự cải thiện lên đến mức tôi có thể thấy tận mắt, dù cho lúc đó chỉ mới 13 tuổi. Thêm nữa, trong thời gian đó tôi phải đi bộ rất nhiều giữa hai ngôi làng. Cha mẹ nói tôi đi bộ 10 km sang làng bên để nhận ít thuốc men từ một dược sĩ ở đó. Nhưng sau khi đi hết buổi sáng, đến nơi, tôi mới biết là ông dược sĩ đó đã vào thành phố để mua thêm thuốc. Và thế là mất cả buổi chiều tôi đi bộ quay lại làng của mình. Sau đó nhờ có phà nối hai làng mà đỡ phải đi bộ. Khi máy tính trong sở của tôi được nối mạng vào năm 1993, tôi nhớ lại những năm tháng bị phí hoài thời 1971, và thấy nảy sinh một thực tế. Kết nối chính là điều sẽ tăng năng suất, dù đó là chuyện xảy ra trong một văn phòng hiện đại hay trong một ngôi làng nghèo túng; kết nối sẽ tăng tiềm năng; không kết nối sẽ gây tê liệt và thui chột tiềm năng."

"Nếu kết nối đồng nghĩa với năng suất," Quadir nhớ lại, "thì nó cũng là một vũ khí chống nghèo đói. Nhưng dân Bangladesh của tôi năm 1993 đã làm gì để chống

nghèo đói? Qua nghiên cứu, tôi thấy Bangladesh đã qua những bước phát triển mà ít cần đến điện thoại, tôi không hiểu được sức người bị uổng phí bao nhiêu trong việc đi lại ở cái đất nước 120 triệu dân đó. Trong 1.000 người dân chỉ có hai người có điện thoại, và trong vùng nông thôn với hơn 100 triệu dân thì hầu như không có điện thoại. Đây là một thực tế phũ phàng vì ngày nay những hình thức kết nối mới đang không ngừng xuất hiện, với Internet và Email, tạo ra những chuyển biến ngay cả ở những nền kinh tế trưởng thành như của Mỹ chẳng hạn. Vào thời điểm này năm 1993, tôi được biết chính phủ Bangladesh đang có sáng kiến cấp giấy phép hoạt động cho các dịch vụ điện thoại di động, dự định bắt đầu vào năm 1994. Đây là điều rất phù hợp. Để có được sự kết nối liên lạc trong vùng nông thôn cần phải có một cách thiết lập một hệ thống liên lạc điện thoại – trong trường hợp đó, điện thoại di động là thích hợp nhất – và cần phải có giấy phép của chính phủ. Tôi đã phải hành động thật nhanh. Mặc dù thu hút đầu tư để xây dựng viễn thông ở nông thôn Bangladesh là một việc khó khủng khiếp, nhưng tôi nghĩ phải tìm ra một cách. Nếu kết nối có nghĩa là tăng năng suất, vậy thì cần phải giành trước những phần lời lãi của năng suất đó để có thể trang trải cho việc đầu tư vào kết nối. Điều quan trọng, tôi cứ nghĩ trong đầu, không phải là cần bao nhiêu tiền để cho một làng mua cho được các dịch vụ điện thoại, mà là nếu có những dịch vụ đó thì làng đó sẽ làm ra bao nhiêu tiền. Dân làng sẽ dùng lợi tức từ việc sử dụng dịch vụ để trả cho chính dịch vụ họ được hưởng."

Nhưng làm thế nào để khởi sự?

"Một đốm sang hy vọng xuất hiện trong bối cảnh đó là định chế mang tên Grameen Bank," Quadir kể tiếp.

"Ngân hàng chuyên cung cấp các khoản vốn vay nhỏ, hoạt động trong 35.000 làng mạc, có 1.100 chi nhánh và 12.000 nhân viên. Thông thường một phụ nữ sẽ vay 100 hay 200 đô-la, miễn thế chấp từ Grameen Bank để mua, ví dụ, một con bò. Con bò này sẽ cho sữa, chị sẽ bán sữa cho người hàng xóm, kiếm đủ tiền để sống và trả dần khoản vay ban đầu. Quá trình đó sẽ giúp những người nghèo đói nhất đứng dậy. Đối với tôi, khả năng kết nối có thể được tổ chức theo cách tương tự. Nghĩa là một điện thoại di động cũng giống như 'con bò nọ' – ít nhất là trong cách nhìn của người đi vay vốn. Một phụ nữ có thể vay 200 đô-la từ nhà băng, mua một điện thoại di động, dùng nó, đi từng nhà, mời chào dân làng sử dụng, và thu phí, như vậy vừa kiếm ra tiền, vừa có thể trả nợ ngân hàng. Đề nghị của tôi được Muhammad Yunus, người sáng lập Grameen Bank chú ý. Không có ông ta thì chẳng làm được gì. Ông ta khuyến khích và năm 1994, tôi đã bỏ việc ở hãng đầu tư và thuyết phục Joshua Mailman, một nhà đầu tư người Mỹ có đầu óc xã hội, cùng tôi lập một công ty ở New York."

"Hai năm sau, kết quả là ra đời một quan hệ đối tác gọi là Grameen Phone Limited – một công ty cung cấp dịch vụ điện thoại di động cho đô thị và nông thôn Bangladesh. Ngân hàng Grameen chịu trách nhiệm lựa chọn đối tượng phụ nữ để cho vay vốn, dựa vào hồ sơ của họ vay vốn trong quá khứ. Chẳng hạn một phụ nữ đã chứng minh rằng chị có một kỹ năng nhất định và có khả năng học hỏi thêm, sẽ được hỗ trợ cho vay vốn và mở dịch vụ điện thoại. Một yếu tố khác là nhà của chị nên nằm ở trung tâm một cộng đồng, ở giữa làng. Grameen cũng giúp cho ít nhất là một thành viên trong gia đình mở dịch vụ có thể đọc được ngôn ngữ và chữ số bằng tiếng Anh. Mỗi một người làm đại lý điện thoại như vậy

trung bình có thể kiếm được hai đô-la một ngày. Và đã có rất nhiều câu chuyện kể về cách sống, cách làm ăn của dân làng thay đổi ra sao kể từ ngày điện thoại xuất hiện trong làng mạc của họ. Chẳng hạn có một phụ nữ suy nghĩ sẽ nuôi một đàn gà lớn hơn, một lối làm ăn mà chưa bao giờ chị dám nghĩ tới vì trước kia nếu gà ốm thì đã không thể gọi thú y cho kịp thời. Một người đàn ông muốn mở rộng vườn chuối của ông vì giờ đây ông có thể dùng điện thoại để hỏi thăm dò giá cả thị trường để quyết định thời điểm bán sản phẩm. Một người mẹ đã dùng điện thoại để gọi bác sĩ và đã cứu được đứa con của chị, cháu bị sốt cao. Những người dân Bangladesh lưu lạc làm ăn phương xa trên khắp thế giới giờ đây có thể gọi về nói chuyện với bà con gia đình họ, và kiểm tra xem tiền họ gửi về có đến tận tay người thân. Cả một sự tác động xã hội tích cực do liên lạc đem lại. Khi có những người phụ nữ nghèo đói nhất giờ đây có thể cầm trong tay phương tiện liên lạc toàn cầu, những làn sóng tiến bộ đã xuất hiện trong những làng bản xa xôi hẻo lánh. Ngay cả những người tương đối giàu có cũng tìm đến căn nhà của người phụ nữ nghèo khó để được sử dụng dịch vụ điện thoại."

Quadir cho biết anh rút được nhiều bài học từ kinh nghiệm đó. Một điều rõ ràng là kỹ thuật số đã cho ra một lối tư duy mới và những mô hình làm ăn mới thích hợp với các nước nghèo. Nhưng cần phải có những định chế mới trong những quốc gia đó để có thể cung cấp công nghệ tới người dân thường để bản thân họ có thể tận dụng được sức mạnh kỹ thuật. Đó là điều GrameenPhone đã thực hiện. Bài học khác cho thấy không thể có cái gọi là "phát triển kinh tế" nếu không có tinh thần doanh nghiệp. Tinh thần doanh nghiệp là sức mạnh quan trọng nhất để nâng bậc các quốc gia và điều mà Internet và

toàn cầu hóa có thể làm, với chút ít trí tưởng tượng, là đã khiến cho những người nghèo nhất ở Bangladesh có được tinh thần kinh doanh này.

"Theo định nghĩa thì nước nghèo thường có đông dân dân nghèo, những nước này cần xác định dân nghèo của họ cũng chính là một trong những nguồn sức mạnh để đưa đất nước tiến lên," Quadir kết luận. "Nói cách khác, một chiếc điện thoại di động cũng là một 'con bò' đối với người cung cấp dịch vụ điện thoại, nhưng nó có thể là một 'con ngựa' đối với làng đó, con ngựa giúp kéo cả làng ra khỏi nghèo đói."

Những câu chuyện trên cho chúng ta thấy thực tế: một đằng toàn cầu hóa sản sinh ra tâm lý thờ ơ xa lánh khi các thế lực và ảnh hưởng phát triển tới mức gần như vô hình và khó hiểu, một đằng nó cũng tạo ra những tiến bộ thực tế. Nó có thể tiếp cận những tầng lớp thấp nhất trong xã hội, tạo cho những người dân nghèo yếm thế những lợi thế, cơ hội và nguồn tài nguyên mới để họ có thể tự sáng tạo.

Những câu chuyện trên cũng giải thích vì sao những phản ứng chống lại toàn cầu hóa cho đến nay vẫn chưa lôi cuốn được đông đảo quần chúng để phá tan toàn cầu hóa. Quá nhiều người dân vẫn còn muốn có hệ thống toàn cầu hóa, họ tiếp tục tìm đường để hội nhập vào hệ thống đó, dù cho quá trình hội nhập có khó khăn đến đâu. Bởi vì có quá nhiều người dân ở các nước đang phát triển tin rằng toàn cầu hóa là công cụ để họ nhanh chóng tìm ra một cuộc sống khá hơn, một công cụ hữu hiệu hơn tất cả những gì xưa nay họ có được. Liệu ai cũng tìm được công việc mình ưa thích? Chắc chắn là không. Liệu ai ở Sri Lanka cũng sẽ được trả lương cao như những người sống ở Seattle không? Không. Nhưng

liệu những cơ hội việc làm do Bầy Thú Điện Tử tạo ra ở các nước phát triển có hay hơn những công việc khác, nảy sinh từ cảnh nghèo khó, từ việc bóc lột tình dục từ trẻ em không? Chắc chắn rồi. Những cơ hội việc làm đó là những bước đầu tiên cho dân nghèo bước khỏi cảnh nghèo túng? Chắc chắn. Nhà kinh tế Paul Krugman đã thẳng thắn chỉ ra: "Sự thật trần trụi cho thấy mỗi điển hình phát triển kinh tế thành công trong thế kỷ trước – mỗi khi có một quốc gia hăng say làm ăn để tiến lên sự thịnh vượng, hay ít nhất đã đạt được mức sống khá hơn – đã diễn ra trong bối cảnh toàn cầu hóa; có nghĩa là họ đã sản xuất cho thị trường toàn cầu thay vì chỉ tự cung tự cấp. Nhiều công nhân tham gia sản xuất cho thị trường thế giới đã không được trả lương xứng đáng theo mức của Thế giới Đi nhanh. Nhưng không thể nói rằng họ đã bị toàn cầu hóa làm cho đói khổ ... thì bạn đã quên rằng chính họ là những người rất nghèo, trước khi họ nhận được công việc phục vụ xuất khẩu. Và nếu nghĩ như thế thì bạn cũng đã làm ngơ trước một sự thực là những ai không vào được toàn cầu hóa thì nghèo kém hơn nhiều so với những ai được vào." (*Slave*, 23/11/1999)

Chính vì thế mà rất nhiều đại diện từ các nước đang phát triển đã rất lo buồn tại hội nghị thượng đỉnh WTO tại Seattle năm 1999 khi Hoa Kỳ và các nước phát triển khác đã dọa cắt họ khỏi mậu dịch toàn cầu nếu trong một thời gian ngắn họ không cải thiện được quyền lợi cho công nhân và tình hình môi trường của mình – mặc dầu những thông điệp đó chẳng qua là một thời trang chính trị do các nghiệp đoàn thợ thuyền Hoa Kỳ đề ra để kêu gọi giảm bớt thương mại với các nước có mức lương công nhân còn thấp. Nếu không có mức lương thấp đó thì các nước đang phát triển không thể bước những bước đầu tiên vào nấc thang phát triển, điều kiện tiên quyết cho

phép họ cải thiện tiêu chuẩn môi trường và đời sống công nhân. Vì thế những phản ứng chống toàn cầu hóa trong hàng ngũ những trí thức phương Tây đã và đang mạnh hơn những phản ứng trong hàng ngũ công nhân ở các thị trường mới nổi. Những công nhân ở đó có thể không thích nhiều điều thuộc về toàn cầu hóa, nhưng họ có còn giải pháp nào tốt hơn không? Chưa ai biết được.

Có lúc những khẩu hiệu trên đường phố Seattle và những bức tranh bôi bẩn lên tường được báo chí tung ra thành tin tức đáng chú ý. Nhưng có lúc những sự im lặng cũng rất đáng chú ý. Là một phóng viên, sự thành công đối với bạn là khả năng phân biệt được sự khác nhau giữa hai sự việc nói trên. Tôi thấy mẩu tin quan trọng nhất từ châu Á và Nga trong năm 1998 và 1999 là sự im lặng tương đối trong hàng ngũ những tầng lớp trung lưu và dân nghèo ở Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia, Indonesia và Liên Xô cũ. Họ chấp nhận sự phán quyết về thị trường tự do – chấp nhận rằng đất nước của họ có những khó khăn liên quan tới hệ điều hành và các phần mềm, và họ sẵn sàng chịu bị trừng phạt và cố gắng đưa ra những điều chỉnh cần thiết.

Giai đoạn này kéo dài bao lâu thì khó mà đoán trước, nhưng nó gây bối rối trong số những người dự đoán về sự thất bại của toàn cầu hóa. Sau mỗi cơn hỗn loạn trong kinh tế toàn cầu, sau mỗi cuộc thử nghiệm hạt nhân của Ấn Độ, sau mỗi cuộc họp thượng đỉnh của WTO, những chuyên gia nói trên đều kết luận rằng toàn cầu hóa đã bị "cáo chung," hệ thống toàn cầu hóa đang đổ vỡ và dân nghèo sẽ vùng lên chống lại nó. Toàn cầu hóa bao giờ cũng là khái niệm bị chôn vùi trong trí óc của những người không hiểu về nó, không hiểu về hoài bão thực sự của con người. Những người chống toàn cầu

hóa chắc chưa bao giờ gặp những người như Liliane hay Teera, Chandra hay Iqbal, hay cô con gái của nhà Hendersons hay những người thợ mỏ ở Nga, chưa nói đến người phụ nữ nhỏ nhắn ở Hà Nội. Khi nào tất cả những con người nói trên bỏ cuộc, không muốn gia nhập Thế giới Đi nhanh, tuyên bố rằng họ thích quay về những hệ thống cũ kỹ, đóng cửa và bị kiểm soát, và khi họ bỏ cuộc không muốn tìm đến một cuộc sống tốt hơn – cho bản thân hay cho con cháu của họ – thì tôi sẽ đầu hàng, chấp nhận toàn cầu hóa bị "diệt vong" và rằng những người chống đối toàn cầu hóa thắng cuộc.

Nhưng cho đến ngày đó thì cho phép tôi được chia sẻ với bạn một điều bí mật nhỏ, tôi thu lượm được khi trò chuyện với những con người nói trên: "những người nghèo đói trên trái đất" chỉ muốn đến cho được Disney World – chứ không còn muốn dựng chiến lũy. Họ muốn có Vương quốc Mầu nhiệm chứ không muốn trở thành *Những người khốn khổ*. Và nếu bạn có thể xây dựng được những môi trường chính trị và kinh tế mà tạo cho họ được chỉ một chút hy vọng, rằng bằng cách làm việc hăng say và hy sinh thì sẽ đến được Disney World và thưởng thức Vương quốc Mầu nhiệm – thì phần lớn những người đó sẽ gắn bó với cuộc chơi toàn cầu hóa lâu, lâu hơn mức bạn tưởng tượng.

PHẦN IV

HOA KỲ VÀ TOÀN CẦU HÓA

Chương 17

Sự phấn khích hợp lý

Khi Alan Greenspan, Chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang đưa ra đánh giá nổi tiếng vào đầu năm 1997, cảnh tỉnh những nhà đầu tư ở thị trường chứng khoán Hoa Kỳ trước "sự phấn khích vô lý," trong cung cách họ kích giá của các cổ phiếu lên vượt quá các tính toán giá và lãi, tôi đã viết một cột báo, trong hình thức một bức thư gửi ông Greenspan, coi ông ta là một bác sĩ tư vấn cho tờ báo. Cột báo của tôi bắt đầu như sau: "Thưa bác sĩ Greenspan, tôi có một chứng bệnh tồi tệ. Tôi cảm thấy hớn hở một cách vô lý về thị trường chứng khoán Hoa Kỳ mà không cách gì kìm lại được. Tôi biết ông đã nói "phấn khích một cách vô lý" thì sẽ không tốt cho sức khỏe, và tôi đã thử chữa bằng rất nhiều phương pháp: Thôi miên, thuốc an thần, bán đổ bán tháo. Thậm chí đã đọc lại bài phát biểu của ông hồi năm 1987. Nhưng vẫn không qua khỏi chứng bệnh đó. Mỗi lần tôi sang châu Âu hay Nhật Bản, thì khi quay về tôi lại muốn đầu tư thêm

nhiều vào thị trường Hoa Kỳ. Làm ơn hãy giúp tôi. Trân trọng. Ký tên Người đầu tư qua hệ thống điện tử."

Sau đó tôi nói tiếp rằng tôi không biết về cái mức độ hoạt động đúng đắn mà thị trường chứng khoán của Hoa Kỳ phải tuân thủ, và tin rằng nếu Hoa Kỳ không tiếp tục thực hiện những biện pháp căn bản như tăng năng suất và giữ lãi suất cùng lạm phát ở mức thấp, thì giá cả trên thị trường chứng khoán sẽ đi xuống. Nhưng điều tôi muốn nói là nếu có những sự nhiệt tình thái quá thể hiện ở các thị trường của Hoa Kỳ, thì đó là vì không những ở đó có nhiều những "sự phấn khích vô lý", mà còn có cả những sự phấn khích có lý về nước Mỹ.

Do thường ra nước ngoài nhiều và ít khi ở gần phố Wall, tôi thường nhìn nước Mỹ từ bên ngoài – và tôi thường chứng kiến những thái độ niềm nở có lý mà thế giới dành cho nước Mỹ. Sự niềm nở đó được xây dựng trên lô gíc sau đây: Nếu coi toàn cầu hóa là một hệ thống quốc tế chủ đạo ngày nay, và nhìn vào những đóng góp từ các công ty và nhà nước cho hệ thống đó, thì bạn có thể kết luận rằng Hoa Kỳ có nhiều tài sản nhất và ít nợ nần nhất trong hệ thống, hơn bất cứ nước lớn nào khác. Đó là điều tôi gọi là sự phấn khích có lý. Cảm giác chung trong giới đầu tư toàn cầu cho thấy trong khi nhiều nơi ở châu Âu và châu Á vẫn đang phải cố gắng điều chỉnh xã hội của họ để thích nghi với toàn cầu hóa, trong đó có những nơi chỉ mới bắt đầu, thì Chú Sam đã chạy được một quãng dài và đang tiếp tục tiến rất nhanh.

Một cách dễ hiểu để phân tích sự phấn khởi có lý nói trên là hãy đặt vấn đề sau đây: Nếu cách đây một trăm năm, đến gặp một nhà địa lý kiêm kiến trúc sư,

bạn nói với ông ta rằng vào năm 2000 sẽ có một hệ thống thế giới gọi là "toàn cầu hóa," thì ông ta sẽ thiết kế một đất nước như thế nào để có thể cạnh tranh và thắng được trong thế giới đó? Câu trả lời sẽ là đất nước đó sẽ rất giống nước Mỹ ngày nay. Nghĩa là:

Trước hết, ông ta sẽ thiết kế một đất nước có vị trí địa lý có sức cạnh tranh lý tưởng. Ông sẽ thiết kế một cường quốc của cả Thái Bình Dương và Đại Tây Dương, thoải mái trông ra cả hai hướng, ở trên bộ thì nối với Canada và Mỹ La tinh, khiến cho nó có thể tương tác được với ba thị trường chủ chốt của thế giới –Á, Âu và Mỹ. Thật tiện lợi.

Ông ta sẽ thiết kế một đất nước có dân cư đa dạng, đa văn hóa, đa sắc tộc, đa ngôn ngữ, những người có quan hệ tự nhiên với tất cả các lục địa trên trái đất, nhưng đồng thời được gắn bó bởi chỉ một ngôn ngữ – tiếng Anh – một thứ tiếng chủ chốt dùng trên Internet. Ông ta sẽ đặt vào đất nước này ít nhất là năm nền kinh tế địa phương nhưng chỉ một đồng tiền chung, đồng đô-la, cũng là đồng ngoại tệ mạnh, làm dự trữ ngoại tệ cho tất cả các nước trên thế giới. Một đồng tiền chung cùng với năm nền kinh tế địa phương là thứ tài sản quý báu, vì khi một vùng kinh tế gặp khó khăn thì lại có một vùng kinh tế khác ăn ra làm nên để bù đắp, lấp đi những khoản thiếu hụt trong chu kỳ thương mại. Đó là một điều tiện lợi.

Ông ta sẽ thiết kế một đất nước có những thị trường tư bản hữu hiệu, đa dạng và đầy sáng tạo, nơi gọi vốn mạo hiểm được coi là một nghệ thuật đáng trân trọng, khiến cho bất cứ ai có sáng kiến (dù có vẻ hợp lý hay vô lý) trong nhà bếp hay ngoài gara cũng có thể tìm được người tài trợ cấp vốn. Thật là hay. Vì khi nói đến tốc

độ, thì không đâu nhanh bằng các thị trường vốn của Hoa Kỳ trong việc ném tiền đầu tư cho những sáng kiến mới. Nếu bạn so sánh danh sách của 25 công ty lớn nhất châu Âu cách đây 25 năm với danh sách 25 công ty lớn nhất châu Âu ngày nay – thì thấy tên các công ty trong hai danh sách đó gần như không đổi. Nhưng nếu làm như vậy đối với trường hợp Hoa Kỳ, thì thấy phần lớn trong danh sách ngày nay là các công ty mới mẻ, khác xưa. Tất nhiên các thị trường tài chính của Mỹ, với việc thường xuyên đòi hỏi thu lợi nhuận ngắn hạn và thu nhập theo quý, thường không muốn các tổng công ty "tốn tiền" vào những hoạt động dài hạn. Điều đó đúng. Nhưng cũng chính những thị trường đó có thể trong vòng một đêm ném tiền cho một cá nhân, tài trợ cho một người có chút ít ý tưởng chưa chín muồi, để sau đó người này cho ra đời một mẫu máy vi tính đời mới. Massachusetts có khu vực cấp vốn cho sáng tạo quy mô bằng cả châu Âu cộng lại. Các nhà tư bản tài trợ cho sáng tạo là những nhân vật quan trọng nhất thời nay; không chỉ vì họ là những nguồn tiền bạc. Những người giỏi nhất trong số họ có thể cung cấp các kỹ năng để lập công ty. Họ có rất nhiều kinh nghiệm và thấu hiểu những giai đoạn mà các công ty phải trải qua để phát triển, và họ sẽ hỗ trợ trong những khâu đó – những điều quý báu không kém gì tiền bạc.

Kiến trúc sư của chúng ta chắc chắn sẽ thiết kế một đất nước có môi trường pháp lý và luật lệ trung thực nhất thế giới. Ở đất nước này các nhà đầu tư trong và ngoài nước đều được hoạt động trên một sân chơi công bằng, với tương đối hiếm các hiện tượng tham nhũng, với rất nhiều luật lệ bảo vệ cho bất cứ người nước ngoài nào vào đầu tư, kiếm lời và chuyển tiền ra ngoài bất cứ lúc nào. Đất nước sẽ có nền pháp chế giúp cho thị trường

và các hợp đồng được thực hiện và đảm bảo việc bảo vệ tác quyền cho các sáng chế. Các thị trường vốn của Hoa Kỳ ngày nay không những hữu hiệu hơn so với thị trường ở các nước khác, mà còn được coi là minh bạch nhất. Các thị trường chứng khoán ở Hoa Kỳ không chấp nhận chuyện giữ bí mật, những công ty được niêm yết sẽ phải thường xuyên báo cáo về thu chi, kiểm toán, lỗ lãi để có thể dễ dàng phát hiện và trừng phạt về những sai lầm trong quản lý và sử dụng tài lực.

Ông ta sẽ thiết kế một đất nước có hệ thống luật và tòa án để xử phá sản, khuyến khích những ai làm ăn thất bát có thể tuyên bố phá sản và rồi lại bắt đầu từ đầu, làm đi làm lại, để rồi có ngày sẽ thành công, như Amazon.com chẳng hạn – họ sẽ không phải đeo đẳng tiếng xấu trong cuộc đời của họ. Trong Thung lũng Silicon, John Doerr, một nhà tư bản tài trợ cho sáng tạo, cho biết, "thất bại cũng không sao, và trong thực tế, điều quan trọng là bạn hãy ngã khi đang dùng tiền của người khác." Trong Thung lũng Silicon, phá sản được coi là điều cần thiết và là một phần của chi phí cho sáng tạo, đó là thái độ khiến cho người ta chấp nhận mạo hiểm. Nếu không biết ngã thì sẽ không đứng vững được. Harry Saal, người sáng lập một trong những hệ thống sửa chữa phần mềm thành công nhất trong khu này, sau nhiều lần công ty của ông chết đi sống lại, đã nói với tôi trong một lần cùng uống cà phê ở Palo Alto: "Quan điểm ở đây cho rằng cứ mỗi lần ngã là một lần nên khôn. Chính vì thế những người ở đây khi thử nghiệm một điều gì đó mà thất bại, thì lần sau, khi họ đứng dậy thì họ dễ dàng tìm thấy tài trợ hơn lần trước. Người ta sẽ nói, "anh ta lần trước đã bị phá sản? Tôi cuộc rằng anh ta đã học được điều gì từ đó, và thế là tôi lại bỏ tiền đầu tư vào cho anh ta".

Ở châu Âu, phá sản sẽ là tiếng xấu gắn cho bạn suốt đời. Làm gì thì làm, đừng có tuyên bố phá sản khi ở nước Đức: vì bạn, con cái của bạn, rồi cháu chắt của bạn sẽ phải mang tiếng trong xã hội người Đức. Nếu phải tuyên bố phá sản ở Đức thì tốt nhất là rời bỏ nước này mà đi. (Và bạn sẽ được chào đón ở Palo Alto.)

Nhân chủ đề đó, nhà thiết kế của chúng ta chắc chắn sẽ thiết kế một đất nước sẵn sàng chào đón dân nhập cư mới, về nguyên tắc sẽ cho phép bất cứ ai lên được bờ biển nước Mỹ thì, theo hiến pháp, sẽ được đối xử như dân chúng trong nước. Điều đó khiến đất nước này có thể tận dụng được những bộ óc giỏi nhất thế giới, tập trung chúng vào những công ty, trung tâm y tế và các trường đại học. Khoảng một phần ba các kỹ sư và nhà khoa học ở Thung lũng Silicon là những di dân, sinh ra ở nước khác, những người đã đến đó, nghiên cứu rồi lại chuyển giao sản phẩm và giá trị khoa học ra thế giới. AnnaLee Saxenian, chuyên gia về đô thị của Đại học California ở Berkeley cho biết nghiên cứu của Viện Chính sách California năm 1996 tìm ra rằng: Di dân Trung Quốc và Ấn Độ trực tiếp điều hành 1.786 công ty kỹ thuật cao của Silicon, doanh thu tổng cộng 12,6 tỷ đô-la và 46.000 nhân viên. Donald Rice, cựu lãnh đạo công ty Teledyne, đã thành lập một hãng công nghệ sinh học, hãng UroGenesys vào năm 1997 để nghiên cứu các phương pháp chữa các bệnh tuyến tiền liệt. Ông ta đặt công ty mới của mình ở Santa Monika, California. Một hôm ông miêu tả cho tôi về đội ngũ nhân viên của ông: "Chúng tôi có 19 nhân viên. Ba trong số đó sinh ra ở Việt Nam, hai nhà khoa học và một nhân viên hành chính; hai người sinh ở Canada, cả hai là nhà khoa học; một người sinh ra ở Nhật, nghiên cứu; một khoa học gia sinh ở Peru; một khoa học gia sinh ở Malaysia; một khoa

học gia sinh ở Trung Quốc; một khoa học gia sinh ở Iran; một sinh ở Ấn Độ. Còn lại là người sinh ở Mỹ. Tôi không thể tìm một đất nước nào khác trên thế giới mà có thể có một đội ngũ như vậy." Đúng thế. Có ai đó đã cố gắng để vào quốc tịch Nhật Bản bao giờ chưa? Hay là quốc tịch Thụy sĩ? Để trở thành người Nhật bạn hầu như phải là người sinh ra ở Nhật. Để trở thành người Thụy Sĩ bạn hầu như phải là người sinh ra ở Thụy Sĩ. Để trở thành người Mỹ bạn chỉ cần *muốn* thành người Mỹ. Nhưng khi quốc tịch chỉ là vấn đề pháp luật, không liên quan gì đến sắc tộc, chủng tộc hay quốc gia, thì sẽ dễ dàng hơn cho một đất nước thu phục tài năng. Một người bạn tôi trong Thung lũng Silicon hay nói: "Tôi không sợ người Nhật hay người châu Á nào khác. Người gốc Á của chúng tôi lúc nào cũng sẽ thành công hơn người Á ở châu Á."

Càng thu hút được nhiều công nhân lành nghề sang nước bạn thì đất nước càng có cơ thành công. Nói về nước Mỹ, tôi mong muốn không chỉ thu hút những người giàu có và có trí tuệ. Tôi sẽ không bao giờ từ chối một thuyền nhân người Haiti. Những người thông minh đến mức có thể dùng các thùng sữa để làm thành chiếc bè và vượt biển sang đến bờ của nước Mỹ sẽ đều là những người tôi muốn tiếp nhận. T.J. Rodgers, Tổng giám đốc điều hành công ty Cypress Semiconductor, khi phàn nàn về những hạn chế do Quốc hội Mỹ áp đặt đối với chế độ visa cho các kỹ sư nước ngoài vào làm việc, đã nhận xét: "Người thắng và kẻ thua trong thời đại thông tin chỉ khác nhau về đầu óc. Nhưng có những vị thượng nghị sĩ của chúng ta không nhìn ra điều đó, họ muốn đẩy những trí thức của thế giới ra xa để rồi chính những trí thức đó, từ đất nước của họ, sẽ trở thành những đối thủ cạnh tranh với chúng ta. Bốn trong số 10 chủ tịch của hãng chúng tôi vốn là di dân. Khoảng 35 phần trăm các kỹ sư

của tôi là người di dân. Phó chủ tịch của tôi phụ trách nghiên cứu – người đã thiết kế chip vi tính tiên tiến nhất của hãng – là người đến từ Cuba." Liệu bạn có muốn công việc trong đất nước của bạn chỉ do các chuyên viên nội địa đảm trách, hay bạn muốn vươn tới số 10 phần trăm các chuyên viên giỏi nhất thế giới? Hoa Kỳ ngày nay là đất nước duy nhất làm được điều đó. Nhật Bản, Thụy sĩ, Đức – họ không có truyền thống di dân thực sự, và đó là điểm yếu của họ.

Nhà kiến trúc sư của chúng ta sẽ thiết kế một đất nước với hệ thống chính trị dân chủ và liên bang, đặc điểm uyển chuyển, cho phép tản quyền chính trị và do đó khuyến khích các vùng và địa phương điều chỉnh chính sách của họ với các khuynh hướng trên thế giới, mà không phải đợi sự phê duyệt của chính quyền liên bang. Một hệ thống liên bang – với 50 bang có khả năng cạnh tranh và thử nghiệm để tìm giải pháp cho các vấn đề giáo dục, an sinh xã hội và y tế – là một thế mạnh trong toàn cầu hóa. Nó được dùng để thử nghiệm, tìm tòi nhằm ứng phó với tính phức tạp của các vấn đề nói trên.

Nhà kiến trúc đó chắc chắn sẽ tạo ra một đất nước có thị trường lao động linh hoạt nhất thế giới – thị trường cho phép nhân công di chuyển từ vùng kinh tế này sang vùng khác, cho phép các công ty tương đối dễ dàng tuyển dụng hay sa thải nhân công. Trong một thời kỳ phát triển nhanh chóng thì khả năng di chuyển dễ dàng thật là quan trọng. Ở Hoa Kỳ, hôm nay bạn mất việc ở Maine thì ngày mai bạn có thể tìm được việc mới ở San Diego, nếu bạn sẵn sàng đi lại. Nếu ở Tokyo mà bạn mất việc hôm nay thì theo tôi bạn không nên tìm việc mới ở Seoul ngày hôm sau. Nếu ngày hôm nay bạn bị mất việc ở Munich,

ngay cả khi châu Âu đã trở thành một liên hiệp với đồng tiền và thị trường chung, thì bạn vẫn rất khó tìm việc ở Milan vào ngày hôm sau. Đó là những khó khăn nhãn tiền đối với thế giới ngoài nước Mỹ.

Hơn nữa, càng dễ dàng sa thải công nhân thì các hãng xưởng càng dễ dàng tìm người mới. Điều có vẻ nghịch lý lại được dùng để giải thích cho những tiến bộ – trong những năm 90, Hoa Kỳ nhờ có chính sách nhân lực uyển chuyển đã vượt châu Âu và Nhật Bản rất nhanh chóng trong việc hấp thụ cách mạng thông tin vào nền kinh tế. Hãy tự hỏi một câu đơn giản: Vì sao trong khi công nghệ, với Internet và máy tính cá nhân sẵn có cho mọi quốc gia phát triển, vậy mà có quốc gia tận dụng chúng nhanh nhẹn vào thương mại, trong khí có những quốc gia khác không làm được điều đó? Câu trả lời ngắn gọn là phần lớn các công nghệ mới đó đã làm tăng năng suất của một nhà máy, và mức sống trong một xã hội, bởi vì chúng giúp loại bỏ bớt nhân lực. Các robot làm việc hiệu quả hơn so với công nhân làm bằng tay trong dây chuyền sản xuất. Thiết bị trả lời tự động trong điện thoại của bạn làm việc hiệu quả hơn nhân viên trực tổng đài. Nói cách khác, chìa khóa để vào cách mạng thông tin không phải là do nó làm tăng chi phí cho đầu ra, mà là nó làm giảm chi phí nhân công cho đầu vào – tiết kiệm và tăng hiệu quả sản xuất. Công việc làm bằng tay giảm đi. Có nghĩa là nếu có một thứ môi trường văn hóa và xã hội cho phép bạn giảm bớt nhân lực bằng cách áp dụng công nghệ mới thì bạn sẽ kiếm lời do tăng năng suất, tăng lợi nhuận, tăng tài sản và sau cùng sẽ tăng công ăn việc làm.

Tất cả các yếu tố đó tập hợp trở thành một đất nước có khả năng cạnh tranh. Hoa Kỳ ngày nay đã có được

một nền văn hóa và xã hội trong đó cho phép phá cũ, sáng tạo và xây mới. Alan Greenspan một lần đã chỉ ra rằng vào giữa năm 1999, mỗi tuần có khoảng 300.000 việc làm ở Mỹ bị công nghệ mới xóa sổ. Nhưng chính công nghệ mới đã tạo ra *300.001* việc làm mới trong một tuần đó, cũng ở Mỹ. Chính vì thế nạn thất nghiệp ở Mỹ vẫn được giữ ở mức thấp. Các công ty Mỹ dễ dàng sa thải nhân viên, dùng máy móc thay thế họ, không ngần ngại mua kỹ thuật mới. Nhưng khi làm điều đó, họ có thêm khả năng dễ dàng tuyển dụng nhân viên mới.

Ngược lại, ở châu Âu và Nhật Bản, rất khó có thể sa thải công nhân. Hãy tưởng tượng khi linh kiện tự động trả lời điện thoại được sử dụng giúp bạn có thể dẹp đi 10 nhân viên tổng đài. Nhưng một công ty ở Tây Âu sẽ mua linh kiện đó nhưng *vẫn giữ 10 nhân viên tổng đài* đó lại, hoặc trả rất nhiều tiền đền bù cho họ thôi việc. Kết quả sẽ là hoặc công ty đó rất ngần ngại trong việc tuyển người mới, hoặc ngần ngại trong việc mua và áp dụng kỹ thuật mới vì nó sẽ không đủ tiền để mua kỹ thuật đồng thời trả lương cho những nhân viên mà kỹ thuật đó thay thế nhưng vẫn nằm lại công ty, hoặc có thể họ ra đi nhưng phải được đền bù nhiều. Như vậy đầu tư mới sẽ không mang lại lợi nhuận đáng kể. Nhân nói về điều này ta có thể nhận xét rằng bước ngoặt trong lịch sử Hoa Kỳ trước khi bước sang thiên niên kỷ mới là khi Ronald Reagan quyết định sa thải toàn bộ số nhân viên hoa tiêu hàng không đã đình công vào năm 1981. Không một sự kiện nào lớn hơn thế trong việc đánh dấu sự thay đổi trong tương quan lực lượng giữa chủ và nhân viên, mở đường cho các công ty Mỹ mặc sức sa thải nhân viên, áp dụng kỹ thuật, rồi lại mặc sức tuyển lao động mới. Chẳng có thế mà sau đó, hàng triệu việc làm ở Mỹ đã bị xóa sổ đồng thời hàng triệu việc làm mới

được hình thành cũng ở Mỹ trong những năm 90. Trong khi đó các thị trường nhân lực ở châu Âu tiếp tục trì trệ, và mức thất nghiệp đứng ở 12 phần trăm.

Kiến trúc sư của chúng ta sẽ thiết kế một đất nước trong đó người ta căm ghét những tập đoàn được chính phủ bảo hộ, buộc mỗi công ty và mỗi ngân hàng phải vật lộn để tự tìm chỗ đứng, nhưng sự độc quyền thì sẽ không được dung tha. Đó là điều quan trọng, bởi vì khi một công ty Mỹ, như Microsoft chẳng hạn, trở thành đầu tàu được ngưỡng mộ trên thế giới, thì nó vẫn phải ra trước cơ quan chống độc quyền của Bộ Tư pháp Mỹ để chịu chất vấn. Đó là một trong những thế mạnh tiềm ẩn lớn nhất của Mỹ. Những người cho rằng để bảo tồn sức mạnh, nước Mỹ sẽ phải dung túng những công ty như Microsoft chẳng hạn – cho nó làm gì tùy ý – đã hoàn toàn sai lầm. Thực tế cho thấy một nhóm người trong Bộ Tư pháp, lương 75.000 đô-la Mỹ mỗi năm, có thể đứng ra thách thức Microsoft, một công ty lớn nhất nước Mỹ, và *thắng cuộc* – đó chính là nguồn sức mạnh của Mỹ. Bao giờ cũng có thể có một công ty khác xuất hiện, cạnh tranh với Microsoft, một khi cơ quan chống độc quyền của Bộ Tư pháp vẫn còn đó và có khả năng dẹp bỏ các tập đoàn độc quyền, và một khi vẫn có những chánh án như Thomas Penfield Jackson, dũng cảm phân xử và kết án các tập đoàn độc quyền. Điều trớ trêu là tháng 11 năm 1999, khi Jackson phán quyết rằng Microsoft có hành vi độc quyền và gây hại đối với người tiêu dùng ở Mỹ, trùng vào tuần lễ kỷ niệm 10 năm Bức tường Berlin sụp đổ. Những người đạp đổ bức tường đó đã nóng lòng mong đợi những gì ở bên kia bức tường? Chắc chắn là họ mong những thứ mà Bill Gates bán –Windows, Disney World, McDonald's và một cuộc sống tốt đẹp. Nếu có một điều những xã hội hậu cộng sản nhận ra trong vòng 10 năm qua, thì đó chính là việc pháp chế đóng vai trò nền móng của sự thịnh vượng

của nước Mỹ. Như nước Nga đã nhanh chóng nhận thấy nếu không có nhà nước pháp quyền thì sẽ không có thịnh vượng. Chính hệ thống quản lý bằng luật pháp của Hoa Kỳ, trong đó không một cá nhân hay công ty nào đứng trên luật pháp, là cốt lõi của phong cách Mỹ. Cũng như những người khác, tôi rất buồn khi nghe tin có người Trung Quốc bị tố cáo đã đánh cắp các bí mật hạt nhân của Mỹ hồi năm 1999. Không thể dung tha được điều đó. Nhưng tôi cũng cảm thấy nếu quả thực họ đã làm điều đó thì cũng vô ích. Vì bí mật lớn nhất của chúng tôi – nguồn sức mạnh của người Mỹ – là điều mà không ai có thể đánh cắp. Đó là lối sống Mỹ. Nhưng nếu họ bắt đầu bắt chước lối sống đó, thì tôi sẽ bắt đầu lo lắng. Nếu họ chỉ đánh cắp các bí mật quân sự thì họ phải hiểu rằng, ngay sau khi bị mất cắp, thì hệ thống chúng ta sẽ cho ra đời một phát kiến tốt hơn.

Kiến trúc sư của chúng ta sẽ thiết kế một đất nước có lòng bao dung với những người có lối sống khác thường, ví dụ những anh chàng để tóc kiểu đuôi ngựa, hay những cô nàng gắn vòng lên cánh mũi, chính họ cũng có thể là những người giỏi toán và giỏi thiết kế phần mềm vi tính. Hoa Kỳ là đất nước mà phút trước có người đứng lên bỏ cuộc: "Điều đó không thể làm được,"thì sẽ có ngay một người khác bước vào tuyên bố: "Tôi vừa thực hiện thành công điều đó." Avram Miller, Phó chủ tịch của hãng Intel, nói: "Người Nhật không hiểu được điều đó, vì họ chú trọng vào sự đồng bộ. Nếu phải sản xuất hàng tỷ mặt hàng giống hệt nhau, thì người Nhật là chuyên gia hàng đầu trên thế giới, và chúng tôi vì thế cứ nghĩ họ là thần đồng. Nhưng ngày nay, thế giới không muốn có nhiều mặt hàng giống hệt nhau, đồng bộ. Và trong thế giới ngày nay, nơi có người này thích thứ này, người kia thèm thứ khác – và công nghệ cho phép có thể sửa đổi điều chỉnh [cho thị hiếu riêng của từng khách hàng] – thì Hoa Kỳ quả là có lợi thế."

Kiến trúc sư của chúng ta sẽ thiết kế một đất nước trong đó các tập đoàn công ty, không như loại ở châu Âu và Nhật Bản giữa những năm 90, sẵn sàng giảm biên chế, rút gọn sản xuất, tư hữu hóa, mở rộng quan hệ đối tác, thay đổi cấu trúc quản lý... để tận dụng các trào lưu dân chủ hóa tài chính, thông tin và công nghệ, và tránh được chứng suy giảm hệ miễn nhiễm đối với microchip. Nước Mỹ xưa kia đã thắng trong cuộc chạy đua trong không gian, ngày nay nước Mỹ đang thắng thế trong cuộc cạnh tranh điện toán. Tính bình quân đầu người, các công ty Hoa Kỳ tiêu tiền vào công nghệ thông tin cao hơn bất cứ nơi nào khác trên thế giới.

Kiến trúc sư của chúng ta cũng sẽ thiết kế một đất nước làm ăn hăng say và một hệ thống thuế cho phép các nhà đầu tư và nhà cải tiến thành công có thể giữ lại những phần doanh thu của họ do được ưu đãi thuế, và như thế khuyến khích người ta ngày càng làm giàu thêm. Trong một đất nước lý tưởng, Horatio Alger sẽ không phải là một nhân vật tưởng tượng, mà có thể là người hàng xóm của chúng ta – một người bình thường, kỹ sư của Intel hay America Online khi mới khởi nghiệp, và được trả quyền tùy chọn cổ phiếu nay có giá trị khoảng 10 triệu đô-la.

Kiến trúc sư của chúng ta cũng sẽ thiết kế một đất nước vẫn bảo tồn được những khu vực môi trường hấp dẫn, mở rộng, những thị trấn nhỏ và xinh để hấp dẫn các nhân lực tri thức. Vì ngày nay, nhờ có Internet, máy fax và dịch vụ chuyển phát nhanh, các hãng công nghệ cao và nhân lực tri thức của họ có thể chạy trốn khỏi những trung tâm thành phố đến đóng ở bất cứ nơi nào họ muốn. Có được những thung lũng xanh tươi, gần biển và gần núi là điều lý tưởng. Chính vì thế những bang Idaho, Washington, Or-

egon, Minnesota và Bắc Carolina đang trở thành các trung tâm công nghệ cao ngày nay.

Kiến trúc sư của chúng ta cũng sẽ thiết kế một đất nước coi trọng sự lưu thông thông tin đến mức nó bảo vệ quyền của cả những người hoạt động trong ngành tranh ảnh khiêu dâm và những kẻ phân biệt chủng tộc tồi tệ nhất. Đó cũng là một lợi thế. Vì trong một thế giới mà thông tin, tri thức, hàng hóa và dịch vụ trôi nổi qua lại nhanh chóng, kể cả trên mạng điện toán, những đất nước duy trì được sự cởi mở, ứng phó được với những hỗn loạn thỉnh thoảng vẫn xảy ra, những đất nước cạnh tranh trên cơ sở tri thức, không lẩn tránh – sẽ có lợi thế. Hoa Kỳ, với Bộ luật Tự do Thông tin, không cho phép chính phủ giữ bí mật được lâu, đã xây dựng được một nền móng văn hóa của sự cởi mở và minh bạch.

Và, quan trọng nhất, kiến trúc sư của chúng ta sẽ thiết kế một đất nước có những công ty đa quốc gia cùng những doanh nghiệp nhỏ tiếp tục nhìn xa trông rộng, nhìn toàn cầu và phát triển trong một môi trường tốc độ nhanh, nhẹ, kết nối, và giàu tri thức. Hoa Kỳ hiện đạt được mức hoàn hảo trong các ngành thiết kế phần mềm, vi tính, thiết kế, tiếp thị qua Internet, ngân hàng thương mại, email, bảo hiểm, cải biến gene, tri thức nhân tạo, ngân hàng đầu tư, y tế, đại học, chuyển phát nhanh, thức ăn nhanh, quảng cáo, công nghệ sinh học, truyền thông, giải trí, khách sạn, xử lý rác, dịch vụ tài chính, viễn thông và công nghệ cho môi trường. Đó là thế giới hậu công nghiệp, và Hoa Kỳ ngày nay đang đi đầu trong tất cả các ngành hậu công nghiệp.

Trong một thế giới *được-thì-ăn-cả*, Hoa Kỳ giờ đây đã hình thành ít nhất là một hệ thống *được-thì-ăn-nhiều*. Điều đó khiến Hoa Kỳ trở thành một siêu cường độc

đáo. Sức mạnh của nó đã vượt khỏi mức thông thường. Nó có một đội quân thường trực lớn mạnh, có hàng không mẫu hạm, phản lực, máy bay vận tải và vũ khí hạt nhân nhiều hơn trước, vì thế, hơn những nước khác, nó có thể chuyển quân đi xa và đi sâu vào thế giới. Việc Hoa Kỳ có máy bay ném bom tàng hình tầm xa B-2 và đang phát triển máy bay tầm gần F-22 có nghĩa là Hoa Kỳ có thể bay vào không phận của bất cứ quốc gia nào mà vẫn không bị phát hiện. Đồng thời, như nói chi tiết ở trên, Hoa Kỳ đã đi đầu trong tất cả những lĩnh vực thuộc thời toàn cầu hóa.

Nhưng xin nhớ cho: Mới một thập kỷ trước, người Á và người Âu dường như chiếm thượng phong, lúc đó ai ai cũng tin rằng Hoa Kỳ đang vào thời suy vong. Giờ đây, như John Neuffer, một nhà phân tích người Mỹ ở Viện Nghiên cứu Tokyo nói với báo *The New York Times*, mọi sự đã xoay chiều: "Nhật Bản chưa thấy được ánh sáng ở cuối đường hầm, và Hoa Kỳ chưa thấy được bờ vực để rơi."

Điều đó không có nghĩa là sẽ không có cái bờ vực đó. Bao giờ cũng sẽ có loại bờ vực đó. Với bất cứ lợi thế mà Hoa Kỳ tự có, nước này vẫn phải tự sắp xếp những điều kiện và khả năng đúng đắn để có thể cạnh tranh. Hoa Kỳ vẫn phải đảm bảo rằng năng suất - khả năng cung ứng hàng hóa và dịch vụ với giá thấp và chi phí thấp, để tiền lương có thể tăng nhưng lạm phát vẫn bị kiểm soát – tiếp tục tăng. Mức tăng năng suất nhanh chóng ở Mỹ trong những năm 90 là một hiện tượng do tiến bộ kỹ thuật tác động, nhưng giờ đây chưa ai có thể đoán được mức tăng trưởng của Hoa Kỳ sẽ nhanh hay chậm trong thời gian tới. Nhật Bản, hiện nay vẫn còn nhiều thế yếu, nhưng họ vẫn là chủ của nhiều ngành

sản xuất rất hiệu quả, với mức tích lũy cao và một đội ngũ nhân lực rất cần mẫn. Nhật Bản vẫn là đầu tàu sáng tạo trong những lĩnh vực như sản xuất dùng kỹ thuật cao, quản lý sản xuất và hàng điện tử. Có rất nhiều thương gia giỏi người Nhật đang bị cơ chế của Nhật khiến cho khó phát huy tài năng. Những sự bấp bênh trong kinh tế vĩ mô của người Nhật trong những năm 90 đã không kích thích tăng trưởng ở nước này – ngược lại chúng đòi hỏi phải có sự điều chỉnh. Khi mà người Nhật và Tây Âu vẫn bám giữ những cơ chế cứng nhắc và bao cấp của họ – khiến cho tư bản không năng động, sáng kiến bị thui chột, thì họ chưa thể là đối thủ của người Mỹ. Nhưng trong toàn cầu hóa, khi nước Mỹ càng tiến xa hơn, thì tôi dự kiến, những nước đó sẽ bắt chước. Những sự điều chỉnh không tránh được này có thể gây đau thương, nhưng là điều bắt buộc đối với họ, nếu họ muốn duy trì mức sống như ngày nay.

Không phải vì trong những xã hội đó không có những bộ óc doanh nghiệp phù hợp với thời đại. Óc của Pháp cũng giống óc của Mỹ. Câu hỏi duy nhất là: bối cảnh kinh tế và xã hội ra sao để phát huy tài năng từ những bộ óc đó? Lý do vì sao nhiều kỹ sư phần mềm người Pháp theo nhau sang Thung lũng Silicon là vì họ cảm thấy không thể làm ăn được trong hệ thống của nước Pháp ngày nay. Ngày 21/3/1998, tờ *Washington Post* đăng bài về nạn chảy máu chất xám từ Pháp sang Thung lũng Silicon, chỉ ra nguyên nhân nằm ở chỗ khả năng linh hoạt của hệ thống Hoa Kỳ: Reza Malekzadeh, một sinh viên 24 tuổi, tốt nghiệp từ một trong những đại học về thương mại tốt nhất của Pháp đã chuyển sang Hoa Kỳ, đổi việc làm ba lần trong ba năm và đã trở thành giám đốc điều hành cho hãng Softway International, Inc., tại San Francisco. "Ở Pháp tôi không thể làm được những

điều như tôi đang làm ở đây," anh này nói. "Ở Pháp, đến lúc bạn 50 tuổi mà người ta vẫn nói về bạn như là một [sản phẩm] của cái trường mà bạn đi học. Ở đây người ta chỉ quan tâm tới những gì bạn làm được, không quan tâm đến bạn bao nhiêu tuổi hay đi học trường nào 15 năm trước đây." Anh ta nay là một trong số 40.000 công dân Pháp đang sống ở vùng Bắc California. Nếu hoàn cảnh ở Pháp thay đổi thì chắc chắn những người Pháp đó sẽ lại theo nhau hồi hương, và những người Pháp khác sẽ ít sang Thung lũng Silicon hơn.

Đó là lợi thế mà Hoa Kỳ lúc này cần tận dụng, để đối phó với những khó khăn thực sự: nạn tội phạm trong các thành phố, sự thiếu thốn luật pháp trong việc kiểm soát vũ khí, hố ngăn cách giàu nghèo, trường công lập thiếu vốn, nền văn hóa thích khiếu kiện khiến nản lòng những doanh nghiệp lớn nhỏ, một hệ thống an sinh xã hội không đủ tài chính, một hệ thống thẻ tín dụng khiến cho dân chúng chi nhiều hơn thu rồi lâm vào nợ nần, và cả một hệ thống chính trị ngày càng bị tham nhũng và gây hại khiến các luật lệ về thương mại không còn chặt chẽ. Giải quyết những khó khăn đó sẽ làm cho việc hội nhập toàn cầu hóa sẽ thuận tiện hơn.

Tôi rất hy vọng là Hoa Kỳ sẽ tận dụng một cách thông minh những nguồn tài sản của mình, và tôi không nghĩ chỉ có mình tôi là người có tư tưởng lạc quan đến thế. Nhưng nếu Hoa Kỳ chủ quan thì phát triển sẽ trở thành trì trệ – mặt trời lên thì sẽ có lúc mặt trời lặn. Chính vì thế bao giờ tôi cũng tin vào câu nói của Bộ trưởng Tài chính Larry Summers, nói về Hoa Kỳ trong những năm 90: "Điều duy nhất khiến chúng ta lo sợ chính là khi nghĩ rằng chúng ta không sợ một điều gì cả."

Chương 18

Cách mạng Mỹ

Trước sau rồi ai cũng sẽ nói đến McDonald's:

O.J ăn ở đâu trước khi Nicole bị sát hại? McDonald's.

Bộ trưởng Thương mại Ron Brown mời lính Mỹ ăn gì trước khi ông ta từ trần? McDonald's

-Những trích dẫn trong văn phòng báo chí của tổng hành dinh McDonald's, Oak Brook, Illinois

Sao anh lại có thể hô "Mỹ chết đi!" trong khi anh đang mặc quần jeans?

- Một nữ sinh Iran, 21 tuổi, nói với phóng viên John Burns của tờ The New York Times, *khi bình luận về việc sinh viên tụ tập chống đối ở Teheran, đánh dấu kỷ niệm lần thứ 20 ngày cách mạng Iran, 4/11/1999.*

Ôi, sức mạnh mà thần linh ban cho chúng ta

Để ta có thể tự xem chính ta bằng con mắt của người khác

-Robert Burns

Tôi là người tin vào cái triết lý về năm cây xăng trên thế giới. Đúng thế: tôi tin rằng bạn có thể rút gọn các nền kinh tế thế giới ngày nay thành năm cây xăng khác nhau.

Trước hết là cây xăng Nhật Bản. Giá 5 đô-la một gallon. Bốn nhân viên mặc đồng phục và đeo găng tay trắng, hưởng biên chế suốt đời, phục vụ bạn. Họ bơm xăng vào xe của bạn. Họ thay dầu. Họ rửa kính xe, và họ vẫy theo bạn với những nụ cười, bạn ra đi thảnh thơi.

Cây xăng thứ hai nằm ở Mỹ. Giá xăng chỉ có 1 đô-la một gallon, nhưng bạn phải tự bơm lấy xăng, tự rửa kính xe, tự bơm lốp xe. Và khi bạn lái xe ra khỏi đó thì có những kẻ vô gia cư sẽ nhăm nhăm để vặt nắp đậy bánh xe của bạn.

Cây xăng thứ ba ở Tây Âu. Giá xăng cũng là 5 đô-la một gallon. Chỉ có một nhân viên ra phục vụ. Anh ta miễn cưỡng bơm xăng cho bạn, phụng phịu thay dầu, và cằn nhằn suốt buổi rằng nghiệp đoàn của anh ta nói anh chỉ làm có thế – bơm xăng và thay dầu. Anh ta không rửa kính xe. Anh ta chỉ làm có 35 giờ một tuần, mỗi ngày nghỉ ăn trưa một tiếng rưỡi, trong thời gian đó, cây xăng sẽ đóng cửa không phục vụ. Mỗi năm anh ta có sáu tuần nghỉ phép ở vùng phía Nam nước Pháp. Bên kia đường là nơi ở của hai người anh và một ông cậu của anh ta, cả ba người không có công ăn việc làm suốt 10 năm vì chế độ bảo hiểm ở đây trả cho họ hậu hĩnh hơn là công việc trước kia họ có. Họ dành thời gian chơi bóng với nhau.

Cây xăng thứ tư ở một nước đang phát triển. Có 15 nhân viên phục vụ, tất cả bọn họ có quan hệ họ hàng với nhau. Khi bạn lái xe vào thì chẳng ai để ý đến bạn vì họ đang mải nói chuyện với nhau. Xăng có giá chỉ 35 xu đô-la một gallon vì được nhà nước trợ giá. Nhưng trong sáu vòi bơm chỉ thấy có một vòi hoạt động. Những vòi khác bị hỏng. Mọi người đang chờ linh kiện thay thế gửi từ châu Âu sang. Cây xăng có nhà xưởng xộc xệch vì người chủ sống ở Zurich và khi về đã mang theo toàn bộ doanh thu. Nhưng người chủ không biết rằng một nửa số nhân viên của ông ta đêm đến thì vào ngủ trong xưởng và dùng vòi nước rửa xe để tắm táp. Phần lớn những khách hàng ở các nước đang phát triển đi bằng xe Mercedes hoặc xe máy – không có thứ xe nào khác. Nhưng cây xăng vẫn là nơi bao giờ cũng bận rộn, vì có nhiều người đi xe đạp vào dùng bơm miễn phí để bơm săm xe đạp của họ.

Sau cùng là cây xăng trong một nước có nền kinh tế kế hoạch hóa, quan liêu bao cấp. Giá xăng ở mức 50 xu đô-la một gallon – nhưng không có xăng trong téc – vì bốn nhân viên ở đó đã đem xăng bán ở chợ đen với giá 5 đô-la một gallon. Chỉ có một nhân viên có mặt làm việc, vì ba người kia đang làm nghề phụ ở đâu đó cũng để phục vụ cho nền kinh tế chợ đen. Mỗi tuần họ có mặt một lần để nhận lương.

Về đại thể, thì trong thời toàn cầu hóa, ai ai cũng bị lôi cuốn tới cái trạm xăng của Hoa Kỳ. Nếu bạn không phải là người Mỹ, không biết tự bơm xăng lấy, thì tôi gợi ý bạn nên sớm đi học cách bơm xăng. Sau Chiến tranh Lạnh, toàn cầu hóa đang khoác chủ nghĩa tư bản phong cách Anglo-Mỹ và chiếc áo nịt nạm vàng lên toàn thế giới. Nó áp đặt lên toàn cầu thứ văn hóa và hình tượng văn hóa kiểu Mỹ. Nó áp đặt lên toàn cầu cả giá

trị lẫn rác rưởi của Mỹ. Nó áp đặt cuộc Cách mạng Mỹ và cây xăng theo lối Mỹ.

Không phải ai cũng thích cây xăng của Mỹ và những điều nó tượng trưng, và bạn hiểu rõ lý do vì sao. Thể hiện trong những cây xăng Tây Âu, Nhật Bản v.v. là những giao kèo xã hội rất khác của Mỹ, và những cách nhìn nhận rất khác nhau về cung cách hoạt động của thị trường, cũng như phương pháp kiểm soát thị trường. Người châu Âu và Nhật Bản tin vào việc nhà nước có quyền kiểm soát dân chúng và thị trường, trong khi người Mỹ thì tin rằng hãy để dân chúng nắm quyền và trả tự do cho thị trường tới mức nhất định, để cả hai tự phân định ra kẻ thắng người thua.

Do những người Nhật, Tây Âu v.v. không cảm thấy thoải mái trong các thị trường hoàn toàn tự do, với những lợi nhuận và trừng phạt sinh ra trong thị trường này, nên những cây xăng của họ được thiết kế để thể hiện những tấm đệm giữa những sự bất bình đẳng và để phân chia đồng đều các lợi nhuận. Các cây xăng cũng thể hiện truyền thống và giá trị riêng của những cộng đồng của họ. Người Tây Âu thể hiện bằng cách cắt giảm số nhân công, tuyển ít người đi nhưng trả lương cao hơn, thu nhiều thuế hơn, để có thể hỗ trợ cho giới thất nghiệp và làm từ thiện. Người Nhật Bản thể hiện điều đó bằng cách trả lương cho nhân viên ít đi nhưng đảm bảo biên chế cho họ suốt đời, rồi bảo hộ những công việc và phúc lợi thuộc về biên chế đó bằng cách hạn chế các đối thủ cạnh tranh người nước ngoài vào thị trường Nhật Bản. Ngược lại cây xăng của người Mỹ là một nơi thuận tiện cho xe ra vào: khách hàng là thượng đế; cây xăng không phải là nơi bảo tồn các giá trị xã hội; trách nhiệm ở đó là cung cấp xăng với giá thấp nhất. Nếu có thể cho phép không có nhân viên phục vụ ở đó thì càng tốt. Thị trường

linh hoạt có thể cho phép dân chúng tìm việc nơi khác. Bạn nói rằng như thế lạnh lùng quá? Cũng có thể. Nhưng dù muốn hay không muốn thì đó sẽ là mô hình mà toàn thế giới đang ngày càng bị buộc phải dùng.

Hoa Kỳ bị mọi người chỉ trích về điều đó vì, trong nhiều phương diện, toàn cầu hóa chính là Hoa Kỳ – hay ít nhất, đó là cách hiểu của dân chúng ở nhiều nơi trên thế giới. Ba cuộc dân chủ hóa phần lớn trưởng thành ở Mỹ. Chiếc áo nịt nạm vàng đã được dệt ở Mỹ và Anh. Bầy Thú Điện Tử do những con bò mộng phố Wall dẫn đầu. Lực lượng đang gây sức ép khiến các nước phải mở cửa cho phép thương mại và đầu tư tự do là Chú Sam, và lực lượng vũ trang của Hoa Kỳ đang gìn giữ những thị trường tự do và những tuyến vận chuyển biển trong thời toàn cầu hóa hiện nay, tương tự như cách mà hải quân Anh đã từng làm trong thời toàn cầu hóa lần thứ nhất hồi thế kỷ 19. Joseph Nye, Jr., Hiệu trưởng trường Kennedy của Đại học Harvard đã tóm tắt thực tế đó rất hay, khi ông ta chỉ ra: "Trong những thể hiện gần đây, dấu vết của toàn cầu hóa có thể được tìm thấy ở chiến lược của Hoa Kỳ sau Chiến tranh thế giới thứ hai và nguyện ước tạo dựng một nền kinh tế quốc tế để ngăn chặn khả năng một cơn khủng hoảng khác, đồng thời đối trọng với Liên Xô và kiềm chế chủ nghĩa cộng sản. Khuôn mẫu căn bản và những sức ép chính trị đòi mở cửa kinh tế là một sản phẩm của sức mạnh và chính sách của Hoa Kỳ. Chúng đã được tiếp sức bởi sự phát triển của công nghệ giao thông và viễn thông. Điều đó khiến cho những quốc gia muốn cưỡng lại sức mạnh thị trường sẽ ngày càng phải trả giá đắt hơn." Nói cách khác, ngay trong Chiến tranh Lạnh, Hoa Kỳ đã bắt tay vào xây dựng một nền kinh tế toàn cầu để phục vụ mục đích kinh tế và chiến lược của mình. Kết quả là khi cuộc cách mạng thông tin và ba trào lưu

dân chủ hóa hợp lực hồi cuối những năm 80, đã xuất hiện một cơ cấu quyền lực có khả năng tiếp thụ những khuynh hướng và công nghệ đó và tiếp tục hỗ trợ cho chúng lan tràn trên khắp thế giới. Như đã nói trước đây, sự kết hợp giữa sức mạnh và những lợi ích chiến lược của Hoa Kỳ, kết hợp với Cách mạng Thông tin *sản xuất tại Mỹ*, đã tạo ra thời đại toàn cầu hóa thứ hai và gắn vào đó bộ mặt Hoa Kỳ.

Ngày nay toàn cầu hóa thường có cái tai của chuột Mickey, ăn McDonald's, uống Coke hay Pepsi và sử dụng máy tính IBM PC, dùng hệ điều hành Windows 98, với bộ vi xử lý Intel Pentium II trong một mạng nội bộ nối với Cisco Systems. Chính vì thế trong khi sự khác biệt giữa toàn cầu hóa và Mỹ hóa thường rất rõ với người Mỹ; không may thay lại chẳng rõ chút nào với những người khác trên thế giới. Trong phần lớn các xã hội, dân chúng không phân biệt giữa sức mạnh Mỹ, hàng Mỹ, những sự tấn công về văn hóa Mỹ, những sản phẩm văn hóa Mỹ với những yếu tố toàn cầu hóa đơn thuần. Chúng đang lẫn vào nhau. Tôi không phải là người muốn đánh đồng giữa toàn cầu hóa và Mỹ hóa – và chỉ muốn nói là những yếu tố đó bị nhiều người lẫn với nhau. Chẳng lạ gì báo Nhật Bản, tờ *Nihon Keizai Shimbun* đăng một hàng tít vào ngày 4/6/1999, về một hội nghị về toàn cầu hóa ở Tokyo, đã nói về một hiện tượng "toàn cầu hóa do Hoa Kỳ khởi đầu." Khi dân chúng từ các nước đang phát triển nhìn vào hệ thống toàn cầu hóa hiện nay, người ta thường thấy một tấm quảng cáo tuyển mộ mang nội dung: CHÚ SAM MUỐN BẠN (để đưa bạn đến với Bầy Thú Điện Tử).

Martin Indyk, Đại sứ Mỹ ở Israel đã kể cho tôi một câu chuyện minh họa rất hay cho điểm này. Là Đại sứ, ông ta được mời đến lễ khai trương một tiệm McDonald's ở Jerusalem. Tôi hỏi ông ta rằng ông đã nói gì trong dịp

đó, dịp McDonald's được khai trương ở một thành phố đầy tín ngưỡng, và ông nói: "Thức ăn nhanh dành cho quốc gia phát triển nhanh." Nhưng điểm hay nhất mà ông ta kể lại sau đó là McDonald's đã tặng ông ta một chiếc mũ đánh bóng chày nhiều màu với logo của hãng, và mời ông tới ăn ở tiệm ăn được khai trương nọ. Truyền hình Israel đã tường thuật từng chi tiết của buổi lễ và phát trong bản tin tối của họ. Ở tiệm ăn hôm đó có đông đảo thanh niên Israel. Khi ông Đại sứ chuẩn bị ăn món ăn đầu tiên của tiệm thì một thanh niên Israel bước qua đám đông đến bên ông ta. Thanh niên này mang theo cũng một chiếc mũ của McDonald's, đưa cho ông và nói, "Ông là ông Đại sứ? Xin ông một chữ ký lưu niệm."

Hơi ngượng nghịu, Đại sứ Indyk trả lời, "Được thôi. Chưa bao giờ có ai xin tôi chữ ký lưu niệm cả."

Khi vị Đại sứ cầm lấy chiếc mũ và sắp ký lên đó, thanh niên này nói, "Cảm tưởng của ông khi làm Đại sứ cho McDonald's ra sao? Ông được đi lại trên thế giới và khánh thành tiệm McDonald's ở khắp mọi nơi?"

Ngạc nhiên quá đỗi, Đại sứ Indyk nhìn thanh niên này và nói, "Không, không. Tôi là Đại sứ của nước Mỹ – không phải là Đại sứ của hãng McDonald's!"

Thanh niên Israel này bỗng tiu nghỉu. Đại sứ Indyk mô tả điều xảy ra sau đó: "Tôi nói với anh ta, "vậy có nghĩa là anh không muốn chữ ký lưu niệm của tôi nữa phải không?" Và thanh niên này nói: vâng, anh ta lấy lại chiếc mũ và bước đi chỗ khác."

Quả thực là cái quan hệ lúc ghét – lúc thương giữa nước Mỹ và thế giới giờ đây đã trở nên sâu sắc hơn bao giờ hết. Đối với một số người, Mỹ hóa-toàn cầu hóa dường như là một con đường hấp dẫn, rộng rãi thoải mái đưa họ

tới một mức sống khá hơn. Với những người khác, Mỹ hóa-toàn cầu hóa đã hun đúc trong lòng họ một sự ganh tị và căm ghét đối với nước Mỹ – ganh tị khi Mỹ có vẻ giỏi giang trong việc điều khiển con hổ toàn cầu hóa, căm ghét là vì dường như trong cái trục Mỹ hóa-toàn cầu hóa, Hoa Kỳ đang ra roi quất lên các dân tộc khác, bắt họ phải chạy cho nhanh, nối mạng cho nhanh, cắt giảm biên chế cho nhanh để theo kịp nước Mỹ hội nhập vào Thế giới Đi nhanh. Tôi vẫn tin rằng có nhiều người yêu nước Mỹ hơn là ngược lại, nhưng trong chương này, tôi chỉ muốn nói về những người căm ghét nước Mỹ. Tôi muốn nói về một sự chống đối khác, nhằm vào toàn cầu hóa – sự căm ghét đang tăng lên nhằm vào Hoa Kỳ, trong kỷ nguyên toàn cầu hóa, kỷ nguyên được đánh dấu bằng những biểu tượng, thị trường và sức mạnh của nước Mỹ.

Nhà sử học Ronald Steel có lần đã nói: "Chúng ta tin rằng những định chế của chúng ta phải giam hãm những định chế khác vào đống tro tàn của lịch sử. Chúng ta định hướng cho một hệ thống kinh tế đã thực sự chiến thắng các mô hình sản xuất và phân phối khác – để lại đằng sau những tài sản lớn cũng như những đống rác không nhỏ. Thông điệp văn hóa mà chúng ta truyền đạt thông qua Hollywood và McDonald's lan tràn trên thế giới đã trói buộc và tàn phá các xã hội khác. Không giống như những cuộc chinh phục trước đây, chúng ta không chỉ bắt người khác đầu hàng: Chúng ta khăng khăng buộc họ phải thay đổi, phải giống như chúng ta. Và dĩ nhiên làm như thế là để có lợi cho họ. Chúng ta là những nhà truyền giáo không ngừng nghỉ của thế giới. Thế giới phải trở nên dân chủ. Phải theo tư bản chủ nghĩa. Phải bị ràng buộc vào mạng điện toán toàn cầu. Chính vì thế có nhiều người đã cảm thấy bị đe dọa bởi những gì chúng ta đại diện."

Một chân dung nước Mỹ tiêu biểu được khắc họa trong bức tranh *Mái vòm nước Mỹ* của tác giả Grant Wood, trong đó đặc tả cảnh một cặp vợ chồng cầm trong tay gậy xỉa rơm, mặt mũi nghiêm trang, đứng trong một trang trại nhìn ra ngoài. Nhưng ngày nay đối với nhiều người, hình ảnh nước Mỹ sẽ là một cặp thanh niên khoảng ngoài 20 tuổi, kỹ sư phần mềm máy tính, tóc dài, đi dép xăng đan, cổ đeo chuỗi hạt, mũi xăm trổ, và chân dính sơn. Đó là hình ảnh của họ khi xuất hiện ở nước ngoài. Họ đến đạp cửa trước của nhà bạn, vào nhà thay đổi vị trí đồ đạc, nhồi vào miệng của bạn đầy một thứ bánh McDonald's, nhồi sọ con cái của bạn những ý tưởng quái lạ, ném một thiết bị thu truyền hình cáp lên TV nhà bạn, gắn một thiết bị nối Internet vào máy vi tính của bạn và nói: "Truy cập hay là chết."

Chúng ta là thế đó. Chúng ta, những người Mỹ, là những vị tông đồ của Thế giới Đi nhanh, là kẻ thù của các truyền thống, là những vị tiên tri của thị trường tự do và cha xứ truyền bá công nghệ cao. Chúng tôi muốn mở rộng những giá trị của bạn lẫn những tiệm bánh Pizza Huts của chúng tôi. Chúng tôi muốn thế giới đi theo sự dẫn đường của chúng tôi và trở nên dân chủ, gắn mạng Internet lên mỗi dụng cụ gia dụng, ai cũng phải uống Pepsi, mỗi máy tính đều phải có hệ điều hành Windows và trên hết – trên hết – ai ai, ai ai cũng phải biết tự bơm xăng vào xe hơi của mình.

Khi bước vào khách sạn Homa Hotel ở trung tâm Teheran, tháng 9/1996, đập ngay vào mắt tôi là một tấm biển. Trên tấm biển là dòng chữ "Đả đảo Mỹ." Đó không phải là một biểu ngữ tạm thời. Đó không phải là một dòng chữ viết bậy. Đó là một tấm biển bằng đá, ốp lên tường.

Tôi tự nhủ, "Kỳ lạ chưa. Tấm biển được gắn trên tường. Dân chúng ở đây thực sự có vấn đề đối với Hoa Kỳ."

Ngay sau đó tôi nhận thấy các bậc trưởng giáo Iran, những người rất quan tâm đến những bước thăng trầm của sức mạnh quân sự và văn hóa Mỹ, đã bắt đầu gọi nước Mỹ bằng cái tên khác, chứ không phải những danh hiệu thường thấy trước kia như "đại quỷ sa tăng" và thành trì của "đế quốc và chủ nghĩa Zion." Người Iran đã bắt đầu gọi nước Mỹ là "thủ đô của sự ngạo mạn toàn cầu." Tôi thấy cách gọi đó thể hiện ngấm ngầm một sự thay đổi. Lãnh đạo Iran dường như đã hiểu sự khác biệt giữa "sự ngạo mạn toàn cầu" và chủ nghĩa đế quốc. Đế quốc chủ nghĩa là khi bạn dùng vũ lực vào chiếm đóng dân tộc khác và ép buộc họ theo bạn. Sự ngạo mạn toàn cầu là khi văn hóa và kinh tế của bạn mạnh đến mức bạn hiểu là không cần phải xâm lăng nước khác mà người ta vẫn phải chịu ảnh hưởng của bạn. Bộ trưởng Tài chính Ấn Độ, ông Shri Yashwant Sinha, có lần đã nói với tôi về quan hệ giữa Mỹ và thế giới ngày nay: "Không còn đối trọng, không còn sự cân bằng. Những gì các vị nói đã trở thành luật lệ."

Và đó là điều ngày nay đang gia cố cho sự kết dính giữa Mỹ hóa và toàn cầu hóa. Điều khiến nhiều người lo sợ về nước Mỹ ngày nay không phải là khả năng Mỹ có thể gửi quân đi mọi nơi, mà là Mỹ có thể truyền bá văn hóa, giá trị, kinh tế và công nghệ và lối sống đến mọi nơi – dù người Mỹ hay người khác muốn hay không muốn. "Mỹ là khác biệt," Josef Joffe, chuyên gia về chính sách đối ngoại người Đức nhận xét năm 1997 trong tạp chí *Foreign Affairs*. "Nó làm mình làm mẩy và hay lấn lướt. Nhưng nó không đi xâm lược. Nó cố gắng kiểm soát và bẻ cong luật pháp. Nhưng nó không tuyên chiến

để chiếm đất và hưởng vinh quang... Hoa Kỳ có một bộ máy quân sự tinh vi nhất, dù không đông nhất. Nhưng rõ ràng là không ai bằng Hoa Kỳ trong những cuộc chơi ngoại giao. Trên bàn ngoại giao, Trung Quốc, Nga và Nhật Bản, thậm chí Tây Âu không có nhiều tiền đặt cọc bằng Hoa Kỳ. Dân chúng liều chết vượt biển để sang Mỹ, chứ không sang Trung Quốc. Hiện không thấy thanh niên chen chân sang học thạc sĩ quản trị kinh doanh ở Đại học Moskva, hay lại đi ăn mặc hay nhảy đầm theo lối Nhật Bản. Tồi tệ hơn, ngày càng hiếm người muốn theo học tiếng Pháp hay tiếng Đức. Tiếng Anh, giọng Mỹ, đã trở thành thứ ngôn ngữ của thế giới. Một sức mạnh như thế – một thứ văn hóa đang lan tràn ra ngoài và một thứ thị trường theo lối vơ vào – lôi kéo chứ không xô đẩy; thuyết phục chứ không chinh phục. Tồi tệ hơn, một thứ quyền lực không thể bị thu phục, không thể đối trọng. Trong cuộc chơi ngày nay, tất cả các thế lực – châu Âu, Nhật Bản, Trung Quốc và Nga – không thể hợp lực trong cái mô hình liên minh thuở xưa để chống lại Mỹ. Tất cả các trường quay phim của họ không thể thoát khỏi cái vòng khống chế của Hollywood. Không có một tập hợp các trường đại học nào trong số họ có thể lật đổ được ngai vàng của Đại học Harvard... Điều đó giải thích vì sao "Quan hệ đối tác chiến lược" giữa Nga và Trung Quốc đã trở nên quá lỗi thời vào năm 1997. Họ sẽ làm gì được đối với Hoa Kỳ? Boris Yeltsin sẽ không bao giờ muốn thu thập các bí quyết làm ăn và máy vi tính ở Bắc Kinh. Và Trung Quốc sẽ không bao giờ đánh liều bỏ rơi thị trường hàng xuất khẩu quan trọng nhất của họ."

Trong ngắn hạn, tình thế sẽ trở nên tồi tệ hơn vì hố ngăn cách về sức mạnh kinh tế giữa Mỹ và thế giới sẽ ngày càng rộng hơn, trước khi có thể bị thu nhỏ lại. Bạn

chỉ cần nhìn vào không gian điện toán để hiểu điều đó. Có một sự tranh cướp đang xảy ra – tranh cướp xem ai chiếm được những trang web mang tính thương mại chiến lược và những đầu mối Internet chủ chốt trên toàn cầu. Chợ Internet là một nơi đấu giá hai chiều với hàng loạt các bên mua đấu giá mua các mặt hàng từ hàng loạt các bên bán. Chúng bắt đầu từ những thị trường lẻ tẻ – những điểm bán bớt các mặt hàng dư thừa như dầu thô, sắt thép, chip vi tính và những mặt hàng không được đảm bảo tiêu chuẩn. Rồi nhờ công nghệ điện toán, những thị trường lẻ tẻ đó sẽ nhanh chóng được mở rộng thành các siêu thị tinh vi hơn.

Điển hình của các thị trường trong không gian điện toán là trang đấu giá eBay – trong đó người ta có thể ngồi nhà mà mua bán. Nhưng hãy tưởng tượng, eBay được thực hiện trong một loạt các ngành công nghiệp, trong đó hàng hóa và dịch vụ của những ngành đó cũng có thể được trao đi đổi lại giữa người mua và kẻ bán. Chẳng hạn, hiện nay ta có Metalsite.com nơi các hãng xây dựng trên thế giới sẽ hướng nhu cầu của họ tới các nhà cung cấp sắt thép với giá rẻ nhất. E-Chemicals.com và Chemdex.com đã xuất hiện để trao đổi hóa chất và sản phẩm khoa học ứng dụng. Và rồi sẽ có sớm những E-rubber [cao su], E-plastic [nhựa], E-cement [xi măng], E-paper [giấy], và E-Insurance [bảo hiểm].

Xưa kia một công ty đảm bảo có được một nguồn cung cấp nguyên liệu và phụ tùng đều đặn bằng cách lựa chọn kỹ càng các nhà cung cấp, xây dựng quan hệ lâu dài thông qua sự tín nhiệm, hiểu biết rõ các nhu cầu của nhau. Nhưng khi ngày càng nhiều lĩnh vực đã trở thành hàng hóa, một công ty như IBM chẳng hạn sẽ đưa các yêu cầu chi tiết của họ lên mạng điện toán, chẳng hạn chi

tiết chip vi tính, giấy toilet, thậm chí nguồn năng lượng, ... các nhà cung cấp sẽ lên mạng và theo đó đấu giá để nhận hợp đồng cung cấp cho IBM theo đúng yêu cầu. Trong một thế giới không còn rào cản, những trao đổi trên toàn cầu như vậy sẽ trở thành những yếu tố định hình cho luật lệ và các tiêu chuẩn trong đó hàng hóa và dịch vụ được mua bán và trao đổi ở mọi nơi. Và vì Hoa Kỳ dẫn đầu trong không gian điện toán, nhưng hệ thống trao đổi như trên hiện đang được các công ty Mỹ mở ra trên đất Mỹ.

"Hầu hết những điều đó chưa thực xảy ra trên quy mô lớn và mọi người chưa có khái niệm rõ ràng về chúng," Joel Cawley, Giám đốc phụ trách Chiến lược Doanh nghiệp của hãng IBM giải thích cho tôi hồi đầu năm 2000. "Nhưng chúng đang dần có tầm quan trọng cao hơn. Người ta phỏng đoán những giao dịch điện tử như thế sẽ chiếm từ 30-40 phần trăm thương mại điện tử vào năm 2004. Một khi những giao dịch điện tử được thiết lập và vận hành được mọi người biết đến thì sẽ quá muộn cho những kẻ muốn bắt chước. Những kẻ thắng là những kẻ biết nhìn xa, có nền móng vững chắc. Lúc đó thì thật là khó và đắt đỏ nếu muốn thay đổi hay xây dựng mới các điểm giao dịch.

Hãy nhìn hiện tượng Enron (thật ra công ty này sau đó lâm vào tình trạng phá sản – ND). Công ty này đã thiết lập một thị trường trên mạng trong đó các công ty trên thế giới có thể mua bán khí thiên nhiên, điện, than, nhựa, bột giấy, giấy và dầu mỏ – và sẽ có sản phẩm mới là băng thông. Băng thông là đường truyền điện tử trong đó giao thông Internet đi lại. Thông qua các tổng đài Internet của Enron – nơi những người mua và kẻ bán hợp đồng băng thông gặp gỡ nhau – một trường học có đường truyền rỗi rãi trong mùa nghỉ hè sẽ

có thể bán lại quyền sử dụng trong thời gian đó cho một công ty có nhu cầu. Những hợp đồng như vậy thường phải mất hàng tháng mới ký được, nay có thể được dàn xếp trong vài giây đồng hồ.

"Chúng tôi là công ty đầu tiên đưa ra dịch vụ này để có thể bán khí đốt và điện," Tổng giám đốc Kenneth Lay của Enron cho biết, "nhưng chúng tôi nghĩ thị trường dịch vụ băng thông sẽ trở nên lớn nhất. Hiện nay có giá trị 30 tỷ đô-la, và trong khoảng ba năm tới nó sẽ lên tới 90-100 tỷ đô-la. Và nó sẽ có tầm vóc toàn cầu."

Nền kinh tế Internet dựa trên băng thông, vậy nếu những tổng đài của Enron mà thành công thì sẽ có ý nghĩa như việc khám phá ra dầu mỏ trong không gian điện toán vậy – cho bản thân Enron và cho nước Mỹ.

"Có những lợi thế khi bạn trở thành người đi đầu trong những thị trường toàn cầu kiểu này," Lay nói. "Khi bạn là người đi đầu, bạn nâng được quy mô rất nhanh chóng, và cùng với điều đó là khả năng kinh tế giúp cắt chi phí giao dịch và tăng khả năng thanh toán và khả năng mở ra những thương vụ tinh vi hơn cho bạn. Chúng tôi rồi cũng có các đối thủ, tôi chắc như vậy. Nhưng thời điểm này là lúc kẻ thắng sẽ được ăn cả. Vậy càng sớm đi đầu vào trong các thị trường thì càng có thể định hướng được thị trường. [Và] một khi có một thực thể đứng ra thiết lập một vị trí vững chắc trong loại thị trường toàn cầu đó thì sẽ rất khó có thể lật nhào được nó."

Điều này cũng mang hàm ý địa-chính trị. Nếu bạn nghĩ rằng người Âu đã không thích thú gì cung cách làm ăn nào đó của người Mỹ, thì hãy đợi một hai năm, khi họ thức tỉnh và nhận ra rằng các công ty của Mỹ đã

chiến thắng trong cuộc tranh chấp không gian điện toán, định hình luật lệ và tiêu chuẩn cho cả một hệ thống thị trường điện tử.

Đến lúc đó người Pháp sẽ gọi người Mỹ là gì nhỉ? Vào cuối thế kỷ 20 họ đã cho ra đời một thuật ngữ để gọi Hoa Kỳ. Mỹ không còn là một siêu cường. Người Pháp quyết định rằng Mỹ phải được đặt vào một thể loại riêng. Nước Mỹ, theo nhận xét của một nhà ngoại giao Pháp trong tổng hành dinh NATO nói với tôi, nay là một "quốc gia quá quắt." Chẳng lấy làm ngạc nhiên, khi tôi qua lại trên thế giới, tôi đã nghe người Iran trực tiếp gọi Mỹ là "thủ đô của sự ngạo mạn toàn cầu," nhưng, sau lưng người Mỹ thì dân chúng ở Pháp, Malaysia, Nga, Canada, Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan, Ai Cập, Nhật Bản, Mexico, Hàn Quốc và Đức – và tất cả các nơi khác, đều coi Mỹ cũng vậy. Tổng thống Saddam Hussein của Iraq, cũng như người Iran, thì bao giờ cũng nhạy cảm đối với những thay đổi, dù nhỏ nhất, trong vị thế quốc tế của Hoa Kỳ, đã có những thay đổi trong cách tuyên truyền để nâng bản thân của ông ta lên. Đầu những năm 90, trong cuộc chiến vùng Vịnh lần thứ nhất, Saddam đã tự coi mình là Robin Hood của người Ả rập, đứng ra cướp của những người Ả rập giàu có để giúp người Ả rập nghèo khó. Trong cuộc khủng hoảng vùng Vịnh lần thứ hai vào cuối những năm 90, Saddam tự coi mình là Luke Skywalker [nhân vật anh hùng trong phim viễn tưởng Star Wars] đứng lên chống lại con Quỷ đế quốc Mỹ. Mỗi khi được phỏng vấn trên truyền hình, Ngoại trưởng Iraq phàn nàn rằng Hoa Kỳ cư xử như cái lối "ngày tàn của Đế quốc La Mã". Đó là nội dung chủ yếu của sự tuyên truyền của Iraq, từ trong chính phủ ra ngoài công chúng. Một hôm tôi xem truyền hình CNN và nghe họ phỏng vấn một "người dân trên đường phố Baghdad," người

này nói về nước Mỹ như "một con quỷ khát máu đang hút máu của dân chúng trên toàn thế giới."

OK, OK., vậy là cả thế giới nghĩ rằng những người Mỹ là những kẻ đi bắt nạt mà họ tức tối muốn đá đít. Thì đã sao? Như thế sẽ tác động gì đến quan hệ giữa Hoa Kỳ và những chính phủ khác? Câu trả lời ngắn gọn là quan hệ giữa Mỹ và các quốc gia khác ngày nay đã trở nên phức tạp hơn. Có những nước ra sức vặn mỏ nước Mỹ; có quốc gia thì ngồi mát ăn bát vàng, tận dụng cơ hội – họ để cho nước Mỹ thành một thứ cảnh sát toàn cầu, chi trả những chi phí trong việc đối phó với Saddam Hussein và những nước bất trị khác, thủ lợi trong khi tiếp tục phàn nàn về nước Mỹ; có những nước thì tiếp tục căm ghét sự thống trị của Mỹ; và có những nước thì lặng lẽ thích nghi với điều đó.

Trong thực tế, quan hệ của Hoa Kỳ và thế giới trong thời gian bước sang thiên niên kỷ mới không khác gì mối quan hệ của Michael Jordan – trong khi anh ta còn nổi tiếng – với NBA. Mỗi cầu thủ hay đội bóng khác trong hiệp hội đều muốn vượt lên trên Jordan; mỗi cầu thủ hay đội bóng khác đều căm ghét anh ta vì anh ta đã vạch trần những yếu kém của họ; mỗi cầu thủ hay đội bóng khác đều so sánh bản thân với anh ta, và trong thâm tâm đều dùng anh ta làm điển hình; mỗi cầu thủ hay đội bóng khác đều thường xuyên phàn nàn là trọng tài đã thiên vị, bỏ qua những lỗi lầm của Jordan. Nhưng dẫu có thế nhưng không có đội nào muốn Jordan bị thương hay về vườn cả. Vì mỗi lần đi thi đấu, ở đâu có Jordan thì người ta thường bán hết sạch vé. Anh ta là chiếc ống hút, khuấy những cốc nước ngọt mà họ đang uống.

Hãy xem một số ví dụ liên quan đến hiện tượng đó: Khi Anatoly Chubais, một trong những công trình sư của

chương trình tư hữu hóa của nước Nga, sang đàm phán để IMF tài trợ cứu giúp kinh tế Nga, IMF thường đưa ra những điều kiện ngặt nghèo hơn, và Chubais không có cách nào hơn là phải tuân thủ. Trong đỉnh điểm của những cuộc đàm phán, truyền hình Nga đưa lên chương trình *Kukli*, trong đó có những con rối ăn mặc như những lãnh tụ Nga, diễn câu chuyện phỏng theo tích "Cô bé quàng khăn đỏ." Boris Yeltsin là nhân vật bà ngoại, trong khi Thủ tướng Nga lúc đó là Kiryenko là cô bé khăn đỏ. Kiryenko cố gắng đi trước những người khác, để vận động Yeltsin hãy gây ảnh hưởng đối với những kế hoạch cứu vãn về tài chính. Khi Kiryenko đến nhà bà ngoại Yeltsin thì thấy Chubais đã ở đó. Chubais trong vai nhân vật du hành không gian, trên áo đeo logo "IMF" và một lá cờ Mỹ. Chubais là một nhân vật đến từ hành tinh America để chỉ đạo người Nga. Khi Kiryenko nhìn thấy Chubais ở đó bên cạnh Yeltsin, anh ta đã quay ra nói với khán giả, "Chắc là tôi đến muộn quá rồi."

Trong Diễn đàn Kinh tế Thế giới Davos 1999, Minoru Murofushi, Chủ tịch tập đoàn thương mại khổng lồ Itochu của Nhật Bản, ngồi cùng bàn chủ tọa với Thủ tướng Nga lúc đó là Yevgeny Primakov. Murofushi, trong khi đang bình luận về những cố gắng của Primakov chống khủng hoảng kinh tế, đã lỡ lời để lộ bản thân mình. Thương gia người Nhật này nói, "Tôi biết là ông Primakov sẽ có cuộc gặp với ông Fischer của IBM – xin lỗi, ý tôi nói là IMF." Ồ, IMF, IBM, khác nhau chỗ nào đâu – đều là của người Mỹ cả mà!

Yuan Ming, Giáo sư quan hệ quốc tế của Đại học Bắc Kinh là một trong những chuyên viên hàng đầu về Hoa Kỳ của Trung Quốc. Có lần bà này nói với tôi một câu chuyện có hàm ý cho rằng Trung Quốc có thể phản ứng

đối với sự ngạo mạn của nước Mỹ bằng cách trưng ra sự ngạo mạn của chính mình: "Các lãnh đạo chính trị của chúng tôi khi phát biểu trước công chúng thường không dùng từ "toàn cầu hóa", họ dùng từ "hiện đại hóa." Có một lý do mang tính văn hóa trong đó. Một bài học lịch sử chưa phai mờ trong đầu óc người Trung Quốc là thời thế kỷ trước, đất nước của họ đã bị họng súng của các tàu chiến ép buộc hội nhập với cộng đồng quốc tế – vậy thì toàn cầu hóa không phải là điều người Trung Quốc đang theo đuổi, mà là điều Hoa Kỳ và phương Tây đang áp đặt. Mặt khác, hiện đại hóa là điều chúng tôi có thể kiểm soát được. Kênh truyền hình nhà nước hàng năm có một chương trình dành cho Tết Nguyên đán. Đó là một trong những sự kiện quan trọng nhất trong năm ở Trung Quốc. Gần một tỷ dân xem chương trình này. Thường thường trong chương trình có ca sĩ và những màn trào phúng. Nhưng cách đây ba năm, [1995] chương trình này có một tiểu phẩm trào phúng về hai bố mẹ ở một vùng thôn quê gọi cho con trai của họ đang theo học ở Mỹ. Họ hỏi con trai, "Hôm nay ngày tết, con khỏe không?" Cậu này nói rất khỏe và có kế hoạch sẽ về quê hương sau khi hoàn thành luận án tiến sĩ của cậu ở Mỹ. Bố mẹ rất mừng khi nghe điều đó. Câu thoại mà tôi nhớ nhất là bố mẹ nói với cậu con trai rằng Trung Quốc giờ đây có nhiều điều cũng tốt đẹp như ở nước Mỹ vậy. Họ nói: "Con sang đó rửa bát cho người Mỹ. Giờ đây chúng ta nên có những người Mỹ sang đây rửa bát cho chúng ta."

Ngày 14/12/1997 khi đang bay từ Nhật Bản về Mỹ, tôi đọc phần thư gửi tòa soạn trong tờ *Japan Times* số ngày hôm đó. Tôi rất thích mục này trên báo chí của bất cứ nước nào khi sang đó công cán, vì tôi bao giờ cũng tìm được những mẩu nhận xét rất lý thú. Lần này tôi thấy có thư của thính giả mang tựa đề "Sự xấc ngược của Mỹ," thư

này mang ý kiến chung của rất nhiều người. Nội dung viết là: "Không bút nào tả xiết về những chiến thuật ăn hiếp đang tiếp tục của Hoa Kỳ. Lần này, tôi đọc thấy Hoa Kỳ khước từ ký vào bất cứ hiệp định nào [tại Hội nghị về thay đổi khí hậu Kyoto], nếu ba "đòi hỏi" của họ không được đáp ứng... Tôi không bao giờ coi nhẹ thực tế trong lịch sử: Hoa Kỳ thường ra tay "giúp đỡ" nếu có thể – nhưng "đất nước vĩ đại nhất của thế giới" (họ tự xưng, không phải tôi đặt danh hiệu cho họ như thế) phải học hỏi về sự khiêm nhường. Những sự việc gần đây cho thấy nước Mỹ bước lên địa vị vinh quang chỉ là do những thất bại về chính trị và kinh tế của những đối thủ của nó. Nhưng lòng tự hào rồi sẽ dẫn đến sự sụp đổ. Chính phủ Mỹ hãy nhớ điều đó." Ký tên: Andrew Ogge. Tokyo.

Tôi đến Ấn Độ vào năm 1998 sau khi có cuộc thử nghiệm hạt nhân ở đó và Trung tướng Ấn Độ đã nghỉ hưu V.R. Raghavan, vốn là tư lệnh hành quân của Lục quân Ấn Độ, nay là nhà phân tích cho Nhóm Chính sách Delhi, kể với tôi rằng ông vừa tham gia một hội thảo quốc tế về vấn đề hạt nhân. Đến dự gồm đại diện người Anh, Mỹ, Trung Quốc và Ấn Độ, cùng nhiều nước khác. "Vào một lúc giải lao chúng tôi đã đi thăm một ngôi làng nhỏ của Ấn Độ, tôi chỉ cho khách những cửa hiệu, nhà cửa và việc phân bò được sử dụng làm chất đốt," Tướng Raghavan nói. "Nhưng lý thú nhất là khi chúng tôi đến thăm một ngôi trường ở giữa làng. Có khoảng ba chục cháu trên mười tuổi, một vài thầy giáo. Một số vị khách muốn bắt chuyện với họ. Chúng tôi bày bàn ghế và bắt đầu trò chuyện. Có một luật sư trong đám khách hỏi đám trẻ rằng họ nghĩ gì về Hoa Kỳ và Trung Quốc. Không cần chỉ dẫn, những đứa trẻ đó nói Trung Quốc là nước láng giềng vĩ đại nhất của chúng tôi, mặc dù có thời chiến tranh với Trung Quốc, nhưng Trung Quốc bao

giờ cũng đứng lên bênh vực kẻ yếu và chúng tôi không có trục trặc gì với Trung Quốc. "Thế còn Hoa Kỳ?" Vị khách hỏi tiếp. Lũ trẻ nói Hoa Kỳ là một kẻ hay ăn hiếp, bắt nạt mọi người và bao giờ cũng chỉ nghĩ cho riêng mình. "Các vị trong đám khách chịu không thể tin được rằng họ đã nghe được những điều đó."

Năm 1997, tôi dự một hội nghị tại Ma rốc mang chủ đề "Toàn cầu hóa với thế giới Ả rập." Hầu hết các đại biểu Ả rập đều được đào tạo theo văn hóa Pháp, đến từ Bắc Phi và Pháp. (Một trí thức Ả rập cộng văn hóa Pháp thường là người có khả năng tồi nhất để hiểu biết về toàn cầu hóa. Tựa như hai lần bị thương vậy – hai thứ văn hóa Pháp và Ả rập đều chống lại toàn cầu hóa). Tôi được yêu cầu phát biểu khái quát về toàn cầu hóa, và tôi đã phát biểu. Sau tôi là một cựu Thủ tướng Algeria, đang sống lưu vong, người được mời phản biện phát biểu của tôi. Dùng tiếng Pháp, ông ta bác bỏ tất cả các luận điểm của tôi. Ông ta nói rằng "cái thứ toàn cầu hóa mà ông nói chẳng qua là một âm mưu của Hoa Kỳ nhằm tiếp tục dìm thế giới Ả rập xuống, không khác gì chủ nghĩa Zion và chủ nghĩa đế quốc." Tôi lịch sự lắng nghe lập luận của ông ta, lập luận kéo dài theo hướng đó, và sau đó tôi đã phản bác lại một cách khiêu khích có chủ định với hy vọng sẽ khiến ông ta vỡ ra chút ít trong đầu. Tôi nói đại thể như sau (tôi đã cắt đi những lời gay gắt): "Thưa ngài Thủ tướng, ông nói toàn cầu hóa là một âm mưu của Mỹ nhằm phá hoại người như ông. Xin để tôi nói với ông một điều – toàn cầu hóa còn tồi tệ hơn. Tồi tệ hơn thế. Ông nghĩ là ở Washington người ta nghĩ đến ông và ngày đêm tính kế để phá hoại ông, gọi điện, dùng đòn bẩy để làm những điều đó. Tôi chỉ ước mong họ làm điều đó. Lạy Chúa, tôi những mong họ làm được điều đó. Vì nếu có

người làm thế thì có người khác sẽ làm ngược lại và nâng ông lên. Nhưng sự thực là, *chúng tôi hoàn toàn không quan tâm đến các vị*. Không một phút nào. Chúng tôi hoàn toàn không mảy may đếm xỉa đến quý vị. Đó không phải là vì chúng tôi có ác ý. Đó là vì chúng tôi cũng đang bị giam trong cùng những áp lực giống như quý vị, và chúng tôi cũng đang cố tiến cho được một bước đi tới trong cuộc cạnh tranh, cũng giống như điều quý vị đang làm, và cũng như quý vị, chúng tôi rất lo là những thị trường trái phiếu sẽ phản ứng ra sao trong thời gian sắp tới. Chính vì thế tôi ước rằng có thể xác nhận là có một âm mưu muốn làm hại ông. Nhưng tôi không thể... Giờ đây nếu muốn xây một chiếc cầu Hồi giáo đến với con tàu toàn cầu hóa, thì cứ việc. Nếu muốn xây chiếc cầu chủ nghĩa Mao đến với toàn cầu hóa, thì cứ việc. Cầu Jefferson, cứ việc. Nhưng xin hãy hứa một điều – là ông sẽ xây một chiếc cầu, cầu gì cũng được, nhưng phải là cầu. Và đoàn tàu toàn cầu hóa rồi sẽ không chờ quý vị đâu."

Nhưng nếu có một người vùng Bắc Phi chống lại cái cụm Mỹ hóa - toàn cầu hóa thì sẽ có một người khác thích nghi và tận dụng nó. Khi tôi sang Casablanca năm 1997, thì tàu tên lửa USS Carr cũng vào thăm cảng nước này. Tổng lãnh sự Mỹ ở vùng này đã tổ chức chiêu đãi cho các quan chức địa phương và khách mời trên boong tàu, tôi cũng được mời. Trong khi vài cô gái địa phương chen chúc để được chụp ảnh của các thủy thủ và chủ cùng khách ngồi ăn cánh gà bên những lon bia Budweiser, thì tôi được gặp và trò chuyện với Thống đốc vùng Casablanca. Mặc một com lê kiểu cách, viên chức người Ma rốc này, bằng tiếng Pháp, giải thích một cách đầy tự hào về lý do vì sao ông ta gửi hai con của ông đến ngôi trường của người Mỹ ở trong vùng, chứ không đến trường Pháp, nơi xưa kia ông được đào tạo.

"Hai lý do," ông ta nói. "Thứ nhất, trong thế giới tương lai nếu bạn không nói tiếng Anh, thì bạn là người thất học. Thứ hai, hệ thống của Pháp dạy cho bạn thành một người quản trị hành chính. Hệ thống của Mỹ lại dạy cho bạn cách tồn tại độc lập. Đó là điều tôi muốn con tôi phải hiểu."

Mặc dù văn hóa và giáo dục của Pháp ăn sâu vào những thành phố lớn của Ma rốc từ năm 1912, hiện nay có ba trường của Mỹ được thành lập ở đó – học sinh nối đuôi nhau chờ để nhập học. Thật ra hiện nay đang có sự cạnh tranh thực sự về văn hóa giữa Pháp và Mỹ để chiếm con tim và khối óc của thế hệ mới ở Bắc và Tây Phi, vốn là vùng ảnh hưởng truyền thống của Pháp. Và trong sự cạnh tranh đó thì Mỹ đang dần thắng thế – mà cũng không cần cố sức cho lắm. Tất cả là do nhu cầu. "Giáo dục đại học của người Pháp chưa bắt kịp với giai đoạn cách mạng hiện nay," Dominique Moisi, người trước đây dạy học ở trường đại học quản lý nhà nước nổi tiếng của Pháp, Trường ENA, và là một trong những chuyên viên về thời sự quốc tế của nước Pháp.

"Hệ thống của Pháp thưởng cho những người có khả năng tiếp bước vào những con đường đã được mở cho họ. Nó không khuyến khích người ta chống đối hay tự hình thành cá tính. Tâm lý ngày nay cho thấy những thay đổi trong những năm 90 như thế không phải là do Pháp tác động. Hoa Kỳ đã trở thành tấm gương phản chiếu những cảm giác phân vân trong chúng tôi. Nhìn Hoa Kỳ thì chúng tôi có thể thấy được những gì chúng tôi còn thiếu thốn."

Một phản ứng đại chúng khác đối với Mỹ hóa-toàn cầu hóa ngày nay bắt nguồn từ những nước mà: một mặt

thì phàn nàn cay đắng về chuyện Hoa Kỳ lộng hành, mặt khác thì họ ngồi mát ăn bát vàng – hưởng những thành quả mà sức mạnh của Hoa Kỳ mang lại. Người Nhật sẽ nói riêng với chúng tôi rằng Hoa Kỳ "là rất đúng" khi đòi hỏi Trung Quốc phải tuân thủ luật quốc tế về vấn đề bản quyền. Và họ cũng nói với Mỹ rằng các công ty Nhật, như Sony và Nintendo, cũng chịu thiệt thòi về nạn băng đĩa lậu như Disney và Microsoft phải chịu. Nhưng Nhật Bản sẽ không bao giờ đứng ra đối đầu với Bắc Kinh về vấn đề đó. Tokyo sẽ để cho Washington, siêu cường duy nhất ngày nay, làm điều đó trong khi tiếp tục bám áo Hoa Kỳ sang làm ăn với Trung Quốc càng nhiều càng tốt – tận dụng những thua thiệt của người Mỹ do hậu quả của cuộc đối đầu Washington-Bắc Kinh. Rốt cuộc, nếu Hoa Kỳ thắng cuộc trong việc ép Trung Quốc phải tuân thủ tác quyền, thì Nhật Bản cũng hưởng lợi luôn. Trong tiếng Nhật có thuật ngữ nào chỉ "sự ăn theo" không nhỉ?

Sau cùng có một khuynh hướng trong đó các nước tìm cơ hội làm rối loại chính sách đối ngoại và kiềm chế bớt sức mạnh của Hoa Kỳ, vì cả lý do địa-chính trị truyền thống lẫn để thuần túy tiêu khiển. Ví dụ Nga hoặc Pháp: khi họ càng khó thành đạt bước chân vào "Thế giới Đi nhanh", thì họ quay sang tìm ảnh hưởng ở những nơi khác – bằng cách thách thức chiến lược đối ngoại của Hoa Kỳ ở Bosnia – chớp nhoáng chuyển quân Nga vào Kosovo trước khi quân Mỹ và NATO vào đó, hay đứng ra bênh vực Saddam Hussein ở Iraq. Trong thực tế nước Nga càng yếu đi thì nó càng mong muốn khai thác những khác biệt đối với Mỹ, và người Nga càng muốn chỉ mặt trêu chọc người Mỹ để tiêu khiển – để có cảm giác bình đẳng với người Mỹ. Bình luận viên người Nga Aleksei Pushkov có lần đã nói với tôi: "Thái

độ phổ biến ở đây là nước này cần phải là một lực lượng đối trọng nhằm điều chỉnh những tình huống mà ở đó Hoa Kỳ trở nên si mê." Theo tôi thì có thể nói điều đó theo một cách khác. Phương châm của Nga và nhiều nước khác ngày nay là: "Nếu bạn không thể dùng một cuộc chiến tranh để đánh lạc hướng, giảm đi những ưu phiền trong lòng xã hội của bạn thì ít nhất hãy đem người Mỹ ra làm bung xung cãi vã."

Tư cách siêu cường duy nhất trên thế giới vẫn không đảm bảo rằng Mỹ làm gì cũng được – nhưng nó đảm bảo được một điều: ở đâu Hoa Kỳ cũng bị chỉ trích. Một lần nữa hãy nghĩ đến NBA. Gary Payton là một hậu vệ ngôi sao của đội Seattle SuperSonics. Anh ta là cầu thủ danh tiếng, nhưng không phải là Michael Jordan và anh ta bù vào những khiếm khuyết của bản thân bằng cách bêu rếu các cầu thủ khác, đặc biệt là Michael Jordan. Trong tâm trí tôi, Pháp và Nga ngày nay cũng giống như Gary Payton trong phương diện địa-chính trị – những kẻ bêu rếu lớn nhất thế giới muốn bù trừ cho những gì họ còn khiếm khuyết, đặc biệt đối tượng bêu rếu của họ là Hoa Kỳ.

Trong bộ phim *Duck Soup* của anh em nhà Marx, có cảnh trong đó Chico và Harpo trò chuyện với quỷ dữ, đánh giá về Trentino, vị nguyên thủ châu Âu và là đối thủ chính trị của Groucho. Trentino là người đã thuê Chico và Harpo làm điệp viên. Khi Chico và Harpo đến văn phòng của Trentino để báo cáo về điệp vụ của họ, cô thứ ký lúc đó bước vào văn phòng cầm trong ta một bức điện. Harpo giật bức điện trong tay người thư ký, nhìn ngó nó thật kỹ càng, sau đó xé nát bức điện thành từng mảnh nhỏ, ném xuống đất rồi lắc đầu. Sửng sốt và ngạc nhiên, Trentino quay sang nhìn Chico dò hỏi: "Vì sao hắn làm

thế?" Và Chico đáp: "Hắn điên lên là vì mù chữ, hắn không biết đọc."

Cảnh đó khiến tôi nhớ lại một khuynh hướng khác phản ứng lại trào lưu Mỹ hóa-toàn cầu hóa – một khuynh hướng thực sự nguy hiểm. Đó là sự phản ứng của những người đã không chấp nhận Mỹ hóa-toàn cầu hóa hoặc không chấp nhận điều đó vì những lý do chính trị, kinh tế hay văn hóa – họ chỉ muốn xé nát những gì thường xuyên được trưng ra trước mặt họ. Có những Harpo – nam có nữ có, chỉ muốn trắng đen rõ ràng. Họ không muốn quy phục nước Mỹ rồi lại nói xấu nước Mỹ đằng sau lưng. Họ chỉ muốn giữ lối đi cũ kỹ của riêng họ.

Xin phỏng theo lời của Ronald Steel có lần đã nói với tôi, những người trong cơn giận dữ đã coi Mỹ hóa-toàn cầu hóa là một vị khách không mời mà đến: bạn cố đóng cửa vậy mà vị khách lại cứ chui vào qua đường cửa sổ. Bạn đóng cửa sổ nhưng họ lại vào qua đường cáp. Bạn cắt đứt đường dây cáp thì họ lại vào nhà qua đường điện thoại qua Internet. Bạn cắt dây điện thoại thì họ lại vào bằng đường vệ tinh vô tuyến. Bạn ném điện thoại di động đi thì họ vẫn còn đó trên những tấm bảng tin điện tử. Khi bạn gỡ những tấm bảng xuống thì hình ảnh của họ vẫn còn đó trong công sở và nhà máy của bạn. Và không những thế, Mỹ hóa-toàn cầu hóa còn vào tận trong phòng của bạn. Bạn hiện đang ăn nó vào người. Và khi lọt vào nhà của bạn, nó tạo ra một khoảng cách giữa bố và con trai, giữa mẹ và con gái, giữa ông bà và cháu chắt. Nó tạo ra một tình huống trong đó một thế hệ có cách nhìn thế giới khác hẳn với thế hệ khác, và chung quy đó là lỗi của nước Mỹ. Chẳng hạn, chủ đề mà nhà triệu phú người Xê út, một kẻ khủng bố, Osama bin Laden, thường tuyên truyền là: Mỹ cút khỏi bán đảo Ả rập, và cút khỏi thế

giới Ả rập nói chung, vì lối sống Mỹ làm bẩn "mái nhà của người Hồi giáo."

Cựu Thủ tướng Ấn Độ I, K. Gujral không giống như bin Laden, không giống chút nào. Nhưng có một lần tôi trò chuyện với ông ta ở Delhi, ông ta giải thích về những sự khó chịu mà có những người cảm nhận từ việc Mỹ hóa-toàn cầu hóa xâm chiếm gia đình họ. "Tôi thấy có điều tương tự đang xảy ra ở Ấn Độ – sự thay đổi trong cách phục sức và thói quen ăn uống," Gujral nói. "Đứa cháu tôi năm nay bốn tuổi. Vậy mà cháu thường xuyên nhắc đến kẹo cao su, không nhắc đến món ăn Ấn Độ, hay nó nói, "cháu không muốn uống Pepsi, cháu thích Coca." Cháu nó thậm chí nói tiếng Anh nhiều hơn tiếng Ấn Độ. Có ngày tôi hỏi cháu tại sao không nói chuyện với tôi bằng tiếng Ấn Độ, vậy mà nó đi mách mẹ nó là "có phải ông không biết nói tiếng Anh phải không?" Tôi quan sát ứng xử của cháu tôi, vì đó là một ví dụ nhãn tiền. Hôm trước cháu gái tôi nói nó muốn ăn bánh pizza. Vậy là bà nó hứa sẽ nướng cho nó một cái bánh pizza vào ngày hôm sau. Nhưng cháu tôi nói: "Không, không, cháu muốn ăn Pizza Hut cơ."

Ở Thượng Hải, tôi đã phỏng vấn Wang Gouliang, một viên chức hàng đầu của Ngân hàng Giao thông, một trong bốn ngân hàng lớn nhất Trung Quốc. Tôi hỏi đùa rằng ông ta hay thu thập tin tức thế giới từ đâu. Ông ta nói mỗi sáng thư ký của ông thường chuẩn bị một bản tin vắn lấy từ Internet và hãng tin *Reuters*, nhưng ông cũng thường nhận được nhiều thông tin từ con trai ông.

Và bỗng nhiên, ông ta trở nên hùng biện về mối quan hệ giữa bố và con rồi chuyển sang đả kích Internet.

"Con trai tôi là một tay sành sỏi về Internet. Mỗi khi hắn thấy có điều gì lý thú trên Internet thì hắn

thường cho tôi xem," viên chức Ngân hàng người Trung Quốc này nói. "Nhưng những bậc cha chú không nên để cho con cháu xỏ mũi. Con tôi thỉnh thoảng cũng đưa ra những gợi ý, nhưng tôi không thích thú gì với phần lớn những gợi ý đó. Cha không nên nghe theo con cái. Vì như thế sẽ ảnh hưởng tới quyền lực người cha. Tôi nói nó bớt vào Internet đi, tập trung vào học hành."

K. Gujral và Wang Guoliang là những người có học, họ không đến mức điên tiết về những việc đó. Nhưng những người khác thì không thế. Những kẻ giận dữ không tìm được những ý thức hệ thay thế cho Mỹ hóa-toàn cầu hóa. Họ giống như nhân vật Harpo. Họ chỉ muốn xé tan những thông điệp và ném chúng đi. Và không giống những chính phủ yếu đuối của họ, những chính phủ phàn nàn về Chú Sam nhưng vẫn "ngồi mát" – những kẻ giận dữ thường sẽ sử dụng vũ lực để phản kháng.

Và điều đó thật đáng sợ. Mỹ hóa-toàn cầu hóa khiến cho họ có thêm lý do để căm ghét nước Mỹ; nó cũng trang bị cho họ thêm sức lực, để trong tư cách cá nhân, họ nổ súng. Toàn cầu hóa đã tăng cường sức lực cho họ thông qua hai con đường:

Thứ nhất, trong cái thế giới đang được kết nối chặt chẽ đến mọi nơi mọi lúc – những kẻ khủng bố có thể tiêm nhiễm đầu óc của nhiều mảng dân chúng hơn. Hãy xem kỳ nghỉ Đông của tôi vào tháng 12/1998: Tôi đi trượt tuyết ở vùng núi Rocky Mountain và tôi thấy bên trong hầu như mỗi chiếc thang trượt tuyết trên đỉnh núi, bao giờ cũng có du khách đang nói chuyện trên điện thoại di động. Một người bạn của tôi đi trượt tuyết nhưng vẫn mang theo một máy nhắn tin, trên máy có thông số giá trị chứng khoán trong các thị trường Dow Jones và những trị giá cổ phần của chính anh ta. Anh ta thường kiểm tra

các thông số mỗi khi đi trong thang máy. Khi tôi đang gửi những chương bản thảo của cuốn sách này trong văn phòng hãng chuyển phát nhanh Federal Express sang một nơi khác, dự định đến nơi vào 10 giờ 30 sáng ngày hôm sau, tôi nhìn qua cửa và thấy David Stern, Chủ nhiệm NBA đang bước trên phố, nói máy điện thoại di động, đàm phán để giải tỏa một lệnh phong tỏa NBA. Sau mỗi ngày đi trượt tuyết tôi sẽ về khách sạn, xem truyền hình cáp, dùng thẻ điện thoại AT&T gọi điện cho bè bạn ở Cairo và Jerusalem hoặc quay số AOL 800 để xem tin tức và kiểm tra xem tôi có email nào mới không. Vào đêm giao thừa năm đó sau khi ăn tối trong một nhà hàng, khi tôi ra nhận áo khoác nơi gửi quần áo, tôi nghe được đoạn đối thoại bực dọc sau đâu giữa một thực khách và hầu bàn: "Anh nói thế có nghĩa gì? Anh không nhận được đăng ký đặt bàn của tôi. Tôi gửi bằng email mấy tuần trước đây! Tên là Ashraf, đánh vần là A-s-h-r-a-f." Trước khi đi ngủ tôi giở báo *USA Today* và tìm thấy bức ảnh mà bạn thấy ở chương 3 trong cuốn sách này. Trong bức ảnh là một người Do thái Hasidic gắn chiếc điện thoại di động vào bức tường thiêng liêng ở Jerusalem. Còn nhớ đoạn chú thích: "Shimon Biton áp chiếc điện thoại di động vào Bức Tường phía Tây để một người bà con của anh từ Pháp có thể cầu nguyện tại bức tường thiêng liêng."

Tất cả những điều đó đã diễn ra khi tôi đang trong kỳ nghỉ trên núi!

Hãy tưởng tượng chuyện gì sẽ diễn ra nếu bạn đang ở nhà hay đang đi làm. Chúng ta ngày nay kết nối với nhau ngày càng nhiều. Ngày mỗi ngày có càng nhiều những người dân đón nhận thêm, hay có khả năng đón nhận thông tin về những sự kiện đang xảy ra trên khắp

thế giới, sớm hơn vì với tốc độ nhanh hơn. Trong một thế giới như vậy thì chỉ cần một lượng nhỏ thuốc nổ hay vi trùng hay chất uranium đã được làm giàu thì có thể gây hoang mang và phá hoại cho hàng tỷ người cùng một lúc.

Toàn cầu hóa còn tạo điều kiện cho các phần tử khủng bố gây tiếng vang bằng một cách khác. Khi chip vi tính và công nghệ thu nhỏ khiến cho kích thước của thiết bị nhỏ và nhẹ hơn, *mọi thứ trở nên nhỏ và nhẹ hơn*. Sam Cohen, người sáng chế ra bom Neutron đã nhận xét trên báo *The Washington Times* (7/6/1998), rằng trong vòng 10 năm kể từ ngày vụ nổ thử nghiệm bom plutonium ở Alamogordo, Hoa Kỳ, các nhà chế tạo bom có thể thu nhỏ kích thước đầu đạn nhưng không thay đổi sức công phá 20 kiloton – xuống 100 đơn vị. Hoa Kỳ đã phát triển một loại đầu đạn cho NATO – một loại đầu đạn có thể được gắn trên súng bazoka, hai người điều khiển, có sức công phá 1/10 kiloton. Người Nga cũng làm được điều đó. Người Mỹ đã khám phá ra điều đó khi Alexander Lebed, cựu Cố vấn an ninh quốc gia Nga nói rằng có 100 vũ khí hạt nhân mini, được biết đến với cái tên "những trái bom trong cặp da," bị đánh cắp từ kho vũ khí của lực lượng đặc biệt của Nga. Chính vì thế mà Geoff Baehr, phụ trách thiết kế mạng của hãng vi tính Sun Microsystems có lần nói với tôi: "Điều tôi lo lắng nhiều nhất và đó không phải là điều nói quá, đó là toàn bộ hạ tầng cơ sở này rất dễ bị phá hoại, không những do nạn tin tặc mà có khi do có người nào đó vào được trong các tổng đài điện thoại. Trong thế giới ngày nay, những kẻ phá hoại có thể vào trong các tổng đài điện thoại phá phách, sau đó về ăn trưa rồi lại quay lại phá tiếp."

Khi kết hợp những kẻ giận dữ mà trào lưu Mỹ hóa-toàn cầu hóa sinh ra, cùng với khả năng toàn cầu hóa

trang bị cho con người ta, bạn sẽ hiểu được điều tôi cho rằng là đe dọa trực tiếp đối với an ninh quốc gia của nước Mỹ trong thế kỷ 21: Những kẻ khùng điên được trang bị tối tân. Chính thế, chúng không đơn thuần là một thứ siêu cường bình thường đang đe dọa nước Mỹ trong phần cuối của thế kỷ 20. Đe dọa thực sự đối với nước Mỹ ngày nay là những kẻ điên khùng được trang bị tối tân: chúng căm ghét nước Mỹ hơn bao giờ hết vì lý do toàn cầu hóa và chính những kẻ đó có thể tự ý làm bất cứ điều rồ dại nào, cũng nhờ toàn cầu hóa.

Trong hệ thống Chiến tranh Lạnh, một kẻ điên khùng được trang bị cần phải kiểm soát cả một đất nước trước khi bước ra phá phách toàn bộ thế giới. Nhưng ngày nay, một kẻ điên khùng được trang bị tối tân, dù là đàn ông hay đàn bà, có thể dùng sức mạnh của toàn cầu hóa để, thậm chí, chống lại cả một siêu cường. Trong thời đế quốc La mã, có câu nói: Mọi con đường đều dẫn đến thành Rome – bắc, nam, đông hay tây. Và cũng qua những ngả đường đó mà Caesar vươn dài quyền lực của ông ta. Đó là những con đường to và đẹp. Nhưng có điều buồn cười khi nói về đường sá. Chúng có hai chiều, và khi những kẻ theo Vandal và Visigoth quyết định tấn công Rome thì họ cũng dùng chính những con đường đó. Toàn cầu hóa cũng là tình huống như vậy.

Và những kẻ khùng điên trang vị tối tân thường thuộc nhiều dạng. Họ có thể rất tức giận nhưng không dùng bạo lực. Hoặc tới mức rất tức giận và cũng rất thích bạo lực. Ví dụ cho loại người tức giận nhưng ít dùng bạo lực đó là những tin tặc, những kẻ đã tấn công tờ báo của chúng tôi, *The New York Times*, một trụ cột của hệ thống nước Mỹ. Ngày 13/9/1998, tin tặc đã vào trang web của tờ báo. Lần đầu tiên tin tặc vào một

trang web của một cơ quan thông tin lớn. Martin Nisenholtz, Chủ tịch của Công ty Truyền thông Điện tử *New York Times* kể lại cho tôi: "Chúng tôi vừa đăng bản báo cáo Kenneth Starr về Clinton trên trang web hôm thứ sáu, hôm đó là ngày chúng tôi rất vui. Trang web của chúng tôi là trang duy nhất đăng toàn văn báo cáo. Bạn chỉ cần nhấn nút là vào được báo cáo. Hôm đó chúng tôi đã đạt mức kỷ lục số lượng người vào trang web của chúng tôi. Tôi cảm thấy thực sự thỏa mãn với những gì chúng tôi đạt được và đã chấp nhận lời mời đến nói chuyện ở Diễn đàn Quốc tế Wharton ở Philadelphia. Vậy đêm hôm sau, thứ bẩy, tôi đi xuống Philadelphia. 7 giờ 45 sáng chủ nhật tôi nhận được điện thoại từ biên tập viên trang web, nói rằng chúng tôi bị tin tặc. Tin tặc đã xảy ra một lần trước đó khi một nhóm người đã gửi liên tiếp những yêu cầu làm tràn ngập máy chủ của chúng tôi. Nhưng lần này thì khác. Tin tặc đã vào chiếm giữ toàn bộ trang mạng của chúng tôi, từ đó chúng đăng những thông điệp riêng của chúng trong logo HFG, "Tin tặc cho gái." Chúng đã ghép hình một cô gái khỏa thân vào logo HFG. Chúng tôi chiếm lại trang web và đăng bài đè lên những hình ảnh của chúng. Nhưng chúng sau đó đã chiếm lại và đăng bài đè lên nội dung của chúng tôi. Trong suốt hai tiếng, chúng tôi tranh giành trang mạng của chúng tôi! Bọn tin tặc đã vào chiếm giữ quyền điều khiển máy chủ và đã giữ đầu cầu vào đăng tin trên trang của chúng tôi. Một khi vào được đó, chúng có quyền quản trị và vận hành không khác thẩm quyền của chúng tôi. Chúng tôi đã bàn đến chuyện loại bỏ hẳn trang mạng đó, nhưng tôi không đồng ý. Nhưng sau cùng thì xuất hiện những lý do buộc chúng tôi phải làm điều đó. Vậy là vào lúc 10 giờ 20 sáng, chúng tôi xóa bỏ trang web và cắt đứt những mối

liên lạc đăng bài từ bên ngoài. Cung cách tin tặc lọt vào là do họ đã khai thác một con bọ kỹ thuật trong hệ điều hành Unix. Chúng tôi hủy bỏ trang chủ và xây dựng một trang mới từ những máy chủ trinh nguyên, vốn không nối kết với các điểm tiếp cận từ bên ngoài."

Điều tôi thấy lý thú là những thông điệp bọn tin tặc đã đăng trên trang mạng của báo *Times*. Lời nhắn gửi đầu tiên là: "CHÚNG TAO NẮM VẬN MỆNH CỦA CHÚNG MÀY." Một phần của lời nhắn được mã hóa bằng những kỹ thuật riêng của chúng. Lối viết tiếng Anh của "Hacking for girlies" được viết thành "H4CK1NG FOR G1RL3Z." Có những âm được thay thế bằng số, như trong phần kết, chúng viết: "R3ST ASSUR3D, W3 WILL B3 BACK SOON." [Chắc chắn sẽ còn gặp lại nhau].

Những tay tin tặc rõ ràng đã hí hửng, gần như Jesse James, trong cái cách cố chứng minh rằng chúng thông thái hơn cả một cơ cấu quyền lực toàn cầu – đại diện bởi *The New York Times* và trang web của nó. Lời nhắn của chúng có hàm ý rằng bạn có thể giàu có nhưng bạn không thể cạnh tranh với những bộ óc trong thế giới ngầm Internet, dẫu cho chúng không có nhiều quyền lực. Dường như chúng nói rằng những bộ óc của chúng cũng có giá trị ngang ngửa. Có lúc những tin tặc đã viết: "Chúng tao dùng toàn chữ hoa và không dùng thứ ngôn ngữ "thời thượng" không có nghĩa là chúng tao là trẻ con, hay cũng không có nghĩa là chúng tao không thể nắm giữ vận mệnh của chúng mày. Đối với những kẻ coi chúng tao là trẻ nhỏ, chứng tỏ có thêm một kẻ đánh giá thấp chúng tao. Hơn nữa, an ninh của chúng mày rồi giờ đây sẽ ra sao? Những "trẻ nhỏ" đã vượt qua được bức tường lửa trị giá 25.000 đô-la của chúng mày, vượt qua hệ thống quản trị mạng dày dạn kinh nghiệm và dày dạn văn bằng học hành trường lớp. Lêu lêu."

Những kẻ tin tặc chỉ đòi hỏi một điều: đó là trả tự do cho Kevin D. Mitnick, một tin tặc khét tiếng đang bị cầm tù sau khi bị FBI bắt giữ vào tháng 2/1995. Mitnick, một thời bị truy lùng gắt gao trên toàn thế giới, bị buộc tội đã chiếm hữu hàng ngàn tập dữ liệu và ít nhất là 20.000 số thẻ tín dụng từ các máy vi tính trên toàn đất nước. Hoạt động trên một máy tính có modem nối với điện thoại di động của y, Mitnick đã bị bắt sau khi xâm nhập vào máy tính của Tsutomi Shimomura, một chuyên viên về an toàn máy tính nổi tiếng, nghiên cứu sinh trong Trung tâm Máy tính San Diego. Shimomura đã giúp đỡ cho một nhóm các kỹ thuật viên điện thoại và những nhà điều tra liên bang sử dụng thiết bị truy quét sóng điện thoại di động để truy tầm Mitnick.

Những tin tặc đó chẳng qua là những kẻ cực đoan trên Internet. Chúng có những tập tục riêng, tôn thờ những người hùng riêng, có ngôn ngữ riêng, có triết lý riêng và có nguồn động viên tinh thần riêng. Nhưng chúng không có một ý thức hệ chính trị nhất quán để có thể hình thành một hệ thống mới cho thế giới. Chúng giống như nhân vật Harpo. Những kẻ có thái độ nhưng không có ý thức hệ. Họ chỉ muốn phá những trật tự quyền lực hiện có. Họ muốn chứng tỏ rằng cái trật tự đó không kiểm soát được họ, và ngược lại, chính họ lại có thể kiểm soát được trật tự đó.

Đi lên một bước thang bạn sẽ thấy có những kẻ điên khùng hơn một chút và ham thích bạo lực hơn một chút. Giống như những du kích quân Hổ Tamil đã tấn công tòa Đại sứ Sri Lanka ở Washington hồi tháng 9/1998. Tờ *Washington Post* kể lại câu chuyện đó: "Sau khi tòa Đại sứ Sri Lanka mở một địa chỉ email thì những du kích quân Hổ Tamil đã tìm ra một thủ đoạn khủng bố mới. Họ gửi liên tiếp

đến tòa đại sứ các email dọa giết và những loại email rác rưởi – đến mức các viên chức trong tòa đại sứ không thể dùng được địa chỉ đó để giao dịch công việc được nữa. Một nhà ngoại giao gọi đó là 'khủng bố bằng email.'" Câu chuyện kể tiếp rằng vào năm ngoái, tòa đại sứ đã phải mời đến một chuyên gia máy tính để lập một chương trình sàng lọc các loại email, đặc biệt lọc ra những email của Những con hổ Giải phóng Tamil Eelam (LTTE). Chiến thuật của những con hổ đó báo cáo về khủng bố toàn cầu của Bộ Ngoại giao xem là một mối đe dọa mới. Báo cáo nói đến một nhóm tự xưng là Những con hổ đen Internet, đã tấn công hồi tháng 8/1997, dùng "vũ khí" email và đã làm tê liệt hệ thống thư tín điện tử của các tòa đại sứ. "Nhóm này tuyên truyền trên Internet rằng họ là bộ phận tinh hoa của LTTE, có chuyên môn về 'bom cảm tử email,'" Bộ Ngoại giao cho biết. Nhóm này đã dùng cái gọi là "Tên lửa email chống máy chủ," xác định một địa chỉ email và dùng các biện pháp làm gián đoạn hoạt động đến mức người có địa chỉ đó phải hủy bọ toàn bộ kết cấu thư điện tử của họ.

Sau cùng, có những kẻ chống đối không những điên khùng mà còn hết sức ham bạo lực, và chúng không chỉ dùng có email. Đó là những Harpo có súng. Họ cảm thấy trên thế giới có một hệ thống quản trị, một hệ thống không bao giờ kết nạp họ. Trong quan điểm của họ, Hoa Kỳ, IBM, *The New York Times*, phố Wall và nền kinh tế toàn cầu là những bộ phận của một khối quyền lực cần bị đánh đổ. Những kẻ điên khùng đó bao gồm giáo phái Aum Shinrikyo (Chân lý Tối thượng) ở Nhật Bản, nhóm Osama bin Laden ở Afghanistan, Kẻ đánh bom nặc danh ở Hoa Kỳ và nhóm Ramzi Yousef ở New York. Aum Shinrikyo là người đã răn dạy cho những môn đồ của hắn một hỗn hợp gồm Ấn Độ giáo, Phật

giáo và rất nhiều những lý thuyết trên thế giới có dính dáng tới Hoa Kỳ, người Do Thái và những nhà tư bản toàn cầu. Giáo phái này đã giết 12 người, làm bị thương vài ngàn người hồi tháng 3/1995 khi cho xả chất ga sarin độc hại trong một ga tàu điện ngầm ở Tokyo. Tuy nhiên, theo tờ *The Economist*, Aum Shinrikyo đã quy tụ được khoảng một tỷ đô-la tài sản và đã mua được một loại trực thăng tối tân của Nga để có thể rải chất độc hủy diệt. Osama bin Laden, một triệu phú người Ả rập Xê út, vào tháng 8/1998 đã chi trả cho những vụ đánh bom vào các Tòa Đại sứ của Mỹ ở Kenya và Tanzania, giết hơn 200 người. Hắn đã dùng điện thoại di động và trang mạng Jihad Online (JOL) để liên lạc với nhiều nơi trên thế giới. Tờ *The New York Times* đã đưa tin FBI đã tìm ra trong một máy vi tính cá nhân của Haroun Fazil, một trong những tay chân của bin Laden ở Kenya, một điện thư email trong đó mô tả người này theo dõi tình hình thế giới trên truyền hình CNN, dùng Internet để liên lạc với những thành viên khác trong mạng lưới của bin Laden. Trong email đó Fazil tự nhận là "phụ trách thông tin và truyền thông của khu vực Đông Phi."

Ramzi Yousef là kẻ cầm đầu vụ đánh bom tòa Trung tâm Thương mại Thế giới ở New York ngày 26/2/1993, giết sáu người và làm bị thương hơn 1.000 người. Hắn có nguồn gốc từ một thế hệ những kẻ giận dữ trong thế giới thứ ba, những kẻ mong muốn làm những điều mà thế hệ cha chú của họ không làm được. Điều đó là đã hướng căm giận của họ vào phương Tây, trả thù cho những rối loạn mà phương Tây gây ra trong xã hội của họ. Họ làm điều đó bằng cách sử dụng công nghệ phương Tây trong khi không chấp nhận giá trị của phương Tây. Họ thích thú với ý tưởng sẽ hấp thụ toàn bộ kỹ nghệ mới, tiêu pha bằng thẻ tín dụng, trong khi tiếp tục giữ

lối sống ẩn mình và khăn voan che mặt. Trong khi những kẻ cực đoan Internet chỉ dùng đến chuột máy tính và bọ vi tính làm vũ khí, thì Ramzi và đồng bọn sẵn sàng dùng thuốc nổ và xe tải để chở thuốc nổ. Nhưng họ cũng có một mục đích chung – nhổ vào bộ mặt Mỹ hóa-toàn cầu hóa và đạp đổ nó, sử dụng chính kỹ thuật của toàn cầu hóa để chống lại nó.

Ramzi Yousef thực sự là một kẻ Giận dữ được trao quyền tiêu biểu. Hãy xem xét về bản thân con người của hắn. Đường lối của hắn là gì? Ý thức hệ của hắn ra sao? Rốt cuộc thì hắn là người muốn làm nổ tung hai trong số những tòa nhà cao nhất nước Mỹ. Liệu hắn có muốn thành lập một nhà nước Palestine ở Brooklyn hay không? Hay một nước cộng hòa Hồi giáo ở bang New Jersey? Không. Hắn chỉ muốn làm nổ tung hai trong số những tòa nhà cao nhất của Mỹ. Hắn nói trước phiên tòa Liên bang ở khu Manhattan là mục tiêu của hắn là sẽ làm cho một tòa nhà nổ tung, rồi sập sang làm đổ nốt tòa nhà thứ hai, hòng giết 250.000 dân thường. Thông điệp của Ramzi Yousef chính là ở chỗ hắn không có thông điệp nào cả, ngoại trừ việc xé bỏ những thông điệp của Hoa Kỳ. Báo *The Economist* đã đăng "một thời những kẻ khủng bố muốn gây tai họa khiến cho nhiều người biết và ngưỡng mộ nhưng không muốn nhiều người chết." Thời đó qua rồi. Ngày nay, những kẻ khủng bố muốn rất nhiều người chết. Chúng không muốn thế giới thay đổi. Chúng biết rằng sẽ không làm được điều đó, vậy thì chúng muốn phá phách được bao nhiêu thì cứ phá.

Tuy nhiên trong câu chuyện về Ramzi tôi thích một chi tiết đó là Mohammed Salameh, một trong những đồng bọn của của Ramzi, sau vụ nổ ở trung tâm thương mại, đã

quay lại công ty cho thuê xe tải, nơi hắn thuê chiếc xe chở chất nổ. Salameh trước đó đã trả 400 đô-la đặt cọc để thuê chiếc xe, và nay hắn muốn lấy lại số tiền đó, ngay cả khi chiếc xe đã bị hắn làm nổ tung. (Hắn giải thích với nhân viên ở đó là xe đã bị đánh cắp.) Đối với Salameh, thế giới có hai mảng khác biệt. Vào buổi sáng bạn có thể đánh bom trung tâm thương mại, giết được càng nhiều người càng tốt, đó là chân lý thiện thắng ác của bạn; đến chiều bạn đến đòi lại tiền, sử dụng những luật lệ của người Mỹ về vấn đề giao kèo. Đó là hình ảnh hay nhất cho thấy những kẻ điên khùng đã tận dụng công nghệ của thế giới hiện đại mà không cần phải chấp nhận giá trị của thế giới đó. Khi bị các công tố viên hỏi rằng vì sao Salameh đã quay lại đòi tiền đặt cọc – Ramzi Yousef trả lời cộc lốc: "Đồ ngu." Quả thực Salameh đã giúp cảnh sát lần ra được Ramzi Yousef. Cảnh sát đã truy ra hắn ở Philippines. Họ vào căn hộ và tìm được chiếc máy tính xách tay Toshiba màu trắng của hắn bỏ lại và tìm được những kế hoạch mới của hắn trong ổ cứng của máy tính. Đó là vào tháng 1/1/995, trước khi hắn bị bắt giữ. Phần lớn trong bản án của chính phủ Mỹ dành cho Yousef là dựa trên những dữ liệu tìm thấy trong máy tính của hắn – bao gồm các lịch bay, giờ cho nổ và các tài liệu chứng minh danh tính trong đó có ảnh của một số đồng bọn. (ngoài việc gây nổ Trung tâm Thương mại Thế giới hồi năm 1993, hắn còn có kế hoạch đánh bom một loạt các hãng hàng không Mỹ ở Á châu vào năm 1995). Ramzi Yousef thực sự là một kẻ Giận dữ được trang bị tối tân – một tay giữ thuốc nổ tay kia cầm ổ cứng máy vi tính.

Stephen P. Cohen, chuyên gia về Trung Đông, cho biết điều đáng quan tâm về Ramzi Yousef và những kẻ đang nổi giận trong thế giới Ả rập ngày nay là "họ khi xưa vốn tin rằng họ cần phải lật đổ chính phủ của họ và

chiếm quyền, trước khi ra thách thức Hoa Kỳ. Ngày nay họ đứng khiêu chiến với Hoa Kỳ trong tư cách cá nhân." Toàn cầu hóa không những cho phép những người đó đích thân chống Mỹ. Toàn cầu hóa giúp họ có lý do cũng như nghị lực để làm điều đó. Lý do là việc đất nước của họ không còn đại diện cho cơ cấu quyền lực thực sự nữa. Cơ cấu quyền lực ngày nay mang tính toàn cầu. Chúng nằm trong tay siêu cường Hoa Kỳ và những siêu thị tài chính – chúng đứng ra sai khiến các chính phủ khác. Do đó nếu muốn đánh đổ toàn bộ hệ thống thì bạn phải đánh vào siêu cường đó và các siêu thị đó; không cần động đến những chính phủ như ở Pakistan hay Ai Cập làm gì.

Những điều làm cho những kẻ Giận dữ được trang bị tối tân đó bực dọc không chỉ bao gồm thực tế cho thấy Hoa Kỳ có công nghệ tiên tiến, mà còn ở chỗ Hoa Kỳ tự nhận rằng họ có những hệ giá trị tiên tiến. Trong khi đó thì quan điểm của những kẻ điên khùng đó cho rằng giá trị của Hoa Kỳ chỉ là chủ nghĩa thực dụng lạnh lẽo và lòng ham muốn khôn cùng đối với công nghệ. Đoạn đối đáp sau đây diễn ra vào phần cuối của phiên tòa xử Ramzi Yousef, giữa chánh án Kevin Thomas Duffy và bị can. Một kẻ Giận dữ được trang bị tối tân chống lại một siêu cường.

Ramzi Yousef: "Ông cứ nói mãi về sự trừng phạt tập thể và giết chóc dân thường... Bản thân các ông là người đi đầu trong việc giết những người vô tội, và các ông là người đầu tiên reo rắc khủng bố vào lịch sử nhân loại khi ném một trái bom nguyên tử giết hàng chục ngàn phụ nữ và trẻ em ở Nhật Bản và khi dùng bom cháy giết hơn 100.000 người, phần lớn là dân thường, ở Tokyo. Các ông đã đốt họ đến chết. Và các ông đã dùng hóa chất, gọi là chất độc màu da cam, giết dân thường ở Việt Nam. Các ông đã giết dân dân thường và những người vô tội, không

phải binh lính, trong mỗi cuộc chiến mà các ông tham gia. Mỹ tham chiến nhiều hơn tất cả các quốc gia khác trong thế kỷ này, vậy mà giờ đây còn cả gan nói về chuyện giết chóc dân thường vô tội. Và giờ đây các ông đẻ sáng chế ra nhiều cách thức giết hại dân thường. Các ông có cái gọi là trừng phạt kinh tế, mà có thể giết chỉ trẻ em và người già. Ngoài Iraq, các ông đã áp đặt trừng phạt kinh tế đối với Cuba và nhiều nước khác trên 35 năm nay. Công tố viên Chính phủ, trong phần mở đầu và kết thúc của bản án đã gọi tôi là một 'kẻ khủng bố.' Vâng, tôi là một kẻ khủng bố, và tôi tự hào về điều đó. Và tôi ủng hộ khủng bố khi mà điều đó chống lại chính phủ Hoa Kỳ và Israel, vì các ông còn tồi tệ hơn những kẻ khủng bố; các ông là người đã phát minh ra khủng bố và sử dụng khủng bố hàng ngày. Các vị là những kẻ sát nhân, dối trá và đạo đức giả."

Chánh án Kevin Thomas Duffy đã đáp lại – tựa như đã đòi hỏi Yousef hãy nuốt lấy những cơn giận của hắn: "Ramzi Yousef, anh tự nhận là một chiến binh Hồi giáo. Trong số những người bị giết hay bị hại trong vụ nổ bom Trung tâm Thương mại Thế giới, anh không chỉ ra được một ai trong số họ đã chống lại anh hay chống lại sứ mệnh của anh. Anh không quan tâm, miễn làm sao giết và làm bị thương càng nhiều người càng tốt. Ramzi Yousef, anh không đáng là một người dương ngọn cờ Hồi giáo. Đức Chúa của anh là thần chết. Đức Chúa của anh không phải là Thánh Allah... Anh không phải là người truyền giáo. Điều duy nhất anh muốn làm là gây chết chóc. Đức chúa của anh không phải là Thánh Allah. Anh tôn thờ cái chết và sự phá hoại. Những gì anh làm không phải vì đức Allah; anh làm những điều đó chỉ để thỏa mãn cái tôi méo mó của anh. Anh có thể đã khiến cho những người khác coi anh là một người lính, nhưng những vụ

tấn công vào nền văn minh, mà nhờ có nó anh được đứng đây để chịu luận tội, mang mục đích lén lút và để giết chóc những người dân hoàn toàn vô tội... Ramzi Yousef đến đất nước này làm ra vẻ là một phần tử Hồi giáo chính thống, nhưng anh chỉ quan tâm rất ít hay không quan tâm đến Hồi giáo hay lòng tin của dân Hồi giáo. Thay vào đó, anh không chấp nhận Thánh Allah, mà chấp nhận thứ quỷ dữ vốn anh đã hóa thân vào. Và tôi phải nói là trong thân xác của quỷ dữ anh đã có hành động đúng nghĩa quỷ dữ."

Đối với những người như Yousef thì liệu có lời bào chữa nào dành cho họ không? Thật lý tưởng nếu có những niềm tin cho rằng với những đường lối văn hóa hay kinh tế hay xã hội đúng đắn thì có thể xóa đi những hằn thù và giận dữ trong những lớp người cảm thấy bị Mỹ hóa-toàn cầu hóa đè nén. Những người như Ramzi Yousef đã chịu mất mát nhiều hoặc có những hằn học đến cực độ. Sự thông cảm hay những chương trình xã hội sẽ không cải hóa được họ. Bao giờ cũng có những phần tử cực đoan như Yousef. Giải pháp duy nhất là phải cô lập những kẻ cực đoan đó ra khỏi xã hội lớn. Phương pháp duy nhất là giúp cho các xã hội trên thế giới và các thành viên của chúng được tận hưởng và chia sẻ lợi ích của toàn cầu hóa. Tôi sẽ giải trình việc này trong những chương cuối của cuốn sách.

Tuy vậy, chúng ta không nên có ảo tưởng. Những kẻ điên khùng được trang bị tối tân vẫn đang tồn tại và chúng đại diện cho những đe dọa trực tiếp nhất nhằm vào Hoa Kỳ và sự ổn định của toàn bộ hệ thống. Điều đó không có nghĩa Ramzi Yousef có thể trở thành một siêu cường. Không, không, không. Điều đó có nghĩa là trong thế giới ngày nay có rất nhiều người có thể trở thành những Ramzi Yousef.

Chương 19

Nếu muốn gặp người, hãy bấm số 1

Nếu có một lập luận chung xuyên suốt cuốn sách này thì đó là quan điểm *toàn cầu hóa là tổng hòa của mọi điều và những sự tương phản của chính những điều đó*. Toàn cầu hóa có thể tiếp sức vô hạn nhưng cũng có thể chèn ép con người vô cùng. Toàn cầu hóa có thể phân bổ các cơ hội nhưng cũng khiến tràn lan sự hoang mang. Toàn cầu hóa thổi phồng những con cá voi nhưng cũng khiến những loài cá nhỏ trở nên mạnh mẽ hơn. Nó bỏ mặc bạn lại đằng sau nhanh chóng hơn, và đuổi kịp bạn sớm hơn. Trong khi có khả năng đồng hóa về văn hóa, thì chính toàn cầu hóa tạo điều kiện cho dân chúng chia sẻ những bản sắc cá nhân độc đáo của họ đến những miền xa một cách nhanh chóng hơn. Nó khiến cho chúng ta đuổi theo chiếc xe Lexus gấp gáp hơn, và buộc chúng ta phải níu giữ những cây Ô liu của chúng ta chặt chẽ hơn. Nó làm cho chúng ta đi vào thế giới và khiến cho thế giới đến với chúng ta với tốc độ nhanh hơn bao giờ hết.

Như tôi đã chứng minh, từ thuở ban đầu, khi toàn cầu hóa trở thành một hệ thống quốc tế, các quốc gia và cộng đồng đã bị giằng co giữa cảm giác bị cuốn hút vào những lợi ích do nó mang lại và cảm giác bị vùi dập bởi những đặc điểm tiêu cực của nó. Cho đến nay, giữa các cơn thăng trầm ủng hộ và chống đối, toàn cầu hóa đã định hình trong tất cả các nước lớn và phát triển, sau khi họ kết nối vào hệ thống. Không nước nào cho thấy sự chống đối toàn cầu hóa đã bao giờ thành công và lên nắm quyền bính, hay trở nên phổ biến đến mức có thể làm tổn hại đến toàn bộ hệ thống – không như hiện tượng đế quốc Áo-Hung trước Chiến tranh thế giới thứ nhất, hay nước Đức trước Chiến tranh thế giới thứ hai.

Toàn cầu hóa có mãi mãi như vậy không? Toàn cầu hóa là điều không thể đảo ngược? Tôi có cảm giác rằng toàn cầu hóa "gần như" là không thể đảo ngược. Vì sao tôi nói "gần như" mà không khẳng định chắc chắn? Rất khó có thể đảo ngược được toàn cầu hóa vì nó mang trong mình những hoài bão lớn lao của nhân loại – mong muốn có cuộc sống tốt đẹp hơn – và những công nghệ hùng mạnh hội nhập chúng ta ngày đêm, dẫu cho chúng ta có ưa thích thế hay không. Trên lý thuyết thì những hoài bão và những công nghệ đó có thể bị dẹp bỏ, nhưng làm như thế ta sẽ phải xây tường rào cao hơn và vững chãi hơn, như vậy ta sẽ phải trả giá đắt cho sự phát triển của xã hội. Tôi không nghĩ điều đó sẽ xảy ra nhưng đó là điều có khả năng xảy ra. Có khả năng rằng nếu toàn cầu hóa trở nên hỗn loạn, làm phương hại không những đến những thiểu số mà cả đa số dân chúng ở các nước lớn, thì khi đó toàn cầu hóa sẽ bị dẹp bỏ.

Vì sao có khả năng như vậy? Vì ngày nay đe dọa lớn nhất nhằm vào toàn cầu hóa chính bắt nguồn từ

bản thân nó. Hệ thống này cũng mang trong mình những tiềm năng để tự phá hủy bản thân. Nó mang trong mình những nhân tố và đặc tính mà nếu chúng hoành hành thì toàn cầu hóa sẽ trở nên hung dữ, khiến cho số đông dân chúng ở các nước sẽ cảm thấy bị bất lực – họ sẽ chống lại hoặc xây tường rào để xa lánh toàn cầu hóa. Sau đây là những nguyên nhân tình trạng đó có thể xảy ra.

Gian khổ quá

Khi sang Bangkok vào năm 1997, thời điểm hỗn loạn của kinh tế Thái Lan, tôi đã hỏi chuyện một nhà ngoại giao người Mỹ về hậu quả của khủng hoảng đối với đất nước này ra sao. Chúng tôi bàn luận về những gì Thái Lan sẽ phải sớm thực hiện để có thể nâng cấp hệ điều hành và những phần mềm để họ có thể sớm quay lại hội nhập với toàn cầu hóa. Nhà ngoại giao này đưa ra một bản liệt kê. Khi ông ta nói xong, tôi nhận xét: "Ông có biết không, chúng ta muốn Thái Lan trong 20 năm phải thực hiện những điều mà nước Mỹ mất 200 năm mới hoàn thành."

"Không, không," ông ta lắc đầu, nói với tôi. Tôi nhận xét sai. Ông ta nói: "Chúng ta không muốn họ phải thực hiện những điều đó trong 20 năm... Chúng ta muốn họ thực hiện những điều đó trong một năm!"

Điều hiển nhiên trong toàn cầu hóa ngày nay là sức mạnh và vị thế của một đất nước tùy thuộc một phần vào chức năng phát triển một hệ điều hành và những phần mềm định hướng cho tăng trưởng. Nhưng điều gì sẽ xảy ra khi quá trình phát triển những cơ chế tự do hóa thị trường và mặc chiếc áo nịt nạm vàng... tất cả trở nên quá

gian khổ đối với quá nhiều nước lớn? Dẫu cho các nhà chính trị và những người khác có thể chịu đựng gian khổ, thắt lưng buộc bụng để tiến tới thế giới Disney, thì vẫn còn những giới hạn mà họ sẽ gặp phải. Henry Kissinger một lần đã nói, lãnh đạo chính trị "không thể tồn tại nếu họ đóng vai trò những người lắng nghe chỉ thị từ nước ngoài rồi bắt dân chúng phải chịu đựng thắt lưng buộc bụng trong thời gian quá lâu." Phát triển phần mềm sẽ phải mất thời gian, định hướng đất nước của bạn để kết nối với Bầy Thú Điện Tử sẽ phải mất thời gian dài, và nhiều nước hiện nay chưa có khả năng về chính trị và kinh tế để làm những việc đó. Có những nước trì trệ với lý do văn hóa. Thường thì văn hóa rất chậm thay đổi. Phát triển một đời xe Lexus mới dễ dàng hơn nhiều so với việc thay đổi các giống cây Ô liu – vì có khi phải mất hàng thế hệ.

Nếu đánh dấu sự khởi đầu của hệ thống toàn cầu hóa ngày nay bắt đầu từ khi bức tường Berlin sụp đổ thì chúng ta có thể nói toàn cầu hóa nay đã sang được thập niên thứ hai. Trong thập niên đầu của toàn cầu hóa, chúng ta đã chứng kiến những gì xảy ra khi những nước nhỏ – Bosnia, Albania, Algeria, Serbia, Syria và nhiều nước châu Phi – đã không có khả năng quá độ. Nhưng những đất nước đó nhỏ bé và yếu ớt nên chưa thực sự có tác động tiêu cực đến toàn cầu hóa; toàn cầu hóa có thể xây bao quanh họ một bức tường lửa để tránh xung động.

Tuy nhiên khi sang thập niên thứ hai chúng ta vấp phải một vấn đề nghiêm trọng hơn: Nếu những nước lớn như Nga, Trung Quốc và Nhật Bản – chưa nói đến Indonesia, Brazil, hay một số thành viên của Liên minh châu Âu – không thể quá độ vào toàn cầu hóa? Điều gì sẽ xảy ra nếu họ cảm thấy chiếc áo nịt quá chật, không thể mặc vừa, hay những xã hội của họ không thể chịu những

thay đổi về văn hóa, chính trị và kinh tế nhằm có thể đi đến một chủ nghĩa tư bản sòng phẳng và tàn nhẫn, nơi mà những công ty làm ăn yếu kém sẽ bị thải đi, không cho phép hồi sức. Ba trào lưu dân chủ hóa đã khiến cho sự sụp đổ của Liên Xô và sự thay đổi kinh tế của Trung Quốc diễn ra. Chúng đã khiến cho sự sụp đổ của các chính thể tham nhũng ở Albania và Indonesia diễn ra. Chúng đã khiến diễn ra sự sụp đổ của nền kinh tế lắt léo và bảo hộ của Nhật Bản. Nhưng những điều đó không có nghĩa là chúng sẽ chắc chắn thành công trong hệ thống toàn cầu hóa.

Hãy xem xét ba quốc gia quan trọng nhất ngày nay: Nga, Trung Quốc và Nhật Bản. Nếu xem xét kỹ lưỡng bạn sẽ thấy điều gì? Điều tôi nhìn thấy đó là ba quốc gia lớn và hùng mạnh, trông giống như những đô vật hạng cân cao, bắp thịt cuồn cuộn, nhưng trong lòng họ âm ỉ chứng đau tim. Trái tim của họ – mang ý nghĩa những hệ điều hành và phần mềm, chịu trách nhiệm bơm máu cho những bắp thịt công nghiệp – hiện đang bị tắc nghẽn, máu bị bơm xuống chân quá nhiều nhưng lại thiếu ở đầu và những phần khác trên thân thể. Nước Nga cần phải được thay máu hoàn toàn. Trung Quốc cần phải được giải phẫu tim. Và Nhật Bản cần một số biệt dược để có thể giảm thành phần cholesterol. (Pháp, Đức và những nước khác ở Tây Âu chưa cần đến những liệu pháp mạnh như vậy, nhưng họ cần phải áp dụng các chế độ ăn kiêng, giảm mỡ, nếu muốn mặc lên thân thể chiếc áo nịt mang tên Liên hiệp Tiền tệ châu Âu. Chế độ ăn kiêng đó thường gây đau đớn và sẽ đòi hỏi phải thay đổi trong lối sống – chính vì thế Liên hiệp Tiền tệ và đồng tiền chung châu Âu sẽ rất khó có thể được duy trì trên phương diện chính trị, khó hơn là mọi người vẫn nghĩ.)

Tôi là người lớn lên trong thời đại mà những đe dọa lớn nhất nhằm vào Mỹ là từ sức mạnh quân sự của Nga và Trung Quốc, và sức mạnh kinh tế Nhật Bản. Tôi ngờ rằng hai cô con gái của tôi, giờ đây đã 12 và 15, sẽ lớn lên trong một thế giới mà đe dọa lớn nhất nhằm vào Hoa Kỳ sẽ đến từ *sự yếu kém* về quân sự của Nga và Trung Quốc, và *sự yếu kém* về kinh tế của Nhật Bản. Điều chỉnh để hội nhập toàn cầu hóa sẽ là quá trình cực kỳ khó khăn đối với ba nước này. Ba đất nước khác nhau, thách thức dành cho họ khác nhau, nhưng thực ra chúng không khác biệt nhiều như mức bạn nghĩ.

Nhật Bản

Một điều bí mật: Kinh tế Nhật Bản mang nhiều đặc tính cộng sản hơn là tư bản. Walt Mossberg, bình luận viên về công nghệ cho tờ Tạp chí *Phố Wall* hay nói, "Nhật Bản là đất nước cộng sản thành công nhất thế giới." Thật ra, đó là một nơi mà chủ nghĩa cộng sản thực sự thành công. Đúng thế. Trong Chiến tranh Lạnh, Nhật Bản chỉ có một đảng cầm quyền, Đảng Dân chủ Tự do, LDP. Dưới sự lãnh đạo của LDP, Nhà nước được chỉ đạo bởi một cơ chế chuyên chính, một cơ cấu quan liêu cao cấp tương tự như ở Trung Quốc và Nga. Những vị quan liêu đó thường quyết định việc phân bố tài nguyên của đất nước. Truyền thông ở Nhật Bản thường dễ bảo, và được chỉ đạo của Chính phủ tuy không trực tiếp nằm dưới quyền kiểm soát của Chính phủ. Nhật Bản có dân số cũng rất tuân phục chế độ, những ai không tuân phục thường phải trả giá đắt. Những người không tuân phục không bị giam vào trại khổ sai, nhưng thường bị chuyển đến những vùng tựa như Siberia của người Nhật. Ở Nhật Bản, những kẻ bất phục thường bị chụp mũ là

"Madogiwazoku," tạm dịch là "Những đám đông nhìn qua cửa sổ," vì họ thường bị bắt phải ngồi ở những chiếc bàn trong sở làm nhìn ra cửa sổ, và thường bị hắt hủi. Dân số tuân phục Nhật Bản thường sẵn sàng làm thêm giờ để đổi lấy mức sống được cải thiện, biên chế cả đời và sự ổn định nhất định trong cuộc sống. Nhật Bản có một chương trình bắt buộc mọi người phải tiết kiệm trong đó dân chúng và các công ty bị bắt buộc phải gom tiền và đầu tư và tránh tiêu pha. Nếu chủ nghĩa cộng sản ở Liên Xô phấn đấu bằng một nửa Nhật Bản, thì Liên Xô sẽ không phải chịu thua trong Chiến tranh Lạnh.

Nói đi thì phải nói lại. Kinh tế Nhật Bản mang đặc tính thị trường tự do rõ rệt. Một phần ba kinh tế Nhật ngày nay được đóng góp từ các công ty có công nghệ hiện đại, cạnh tranh toàn cầu, như Sony, Mitsubishi, Canon và Lexus. Đó là những công ty trong số những công ty tốt nhất trên thế giới và chúng đã đem lại những khoản vốn lớn cho đất nước. Những khoản tiết kiệm đó đã bảo vệ cho hai phần kia của kinh tế Nhật – mang tính cộng sản, gồm những hãng xưởng to xác, trì trệ, tồn tại nhiều năm nhờ có những hàng rào bảo hộ mậu dịch do chính quyền một đảng dựng lên. Nhật Bản đã tập trung được những khoản tiết kiệm trong thời Chiến tranh Lạnh đến mức nó tồn tại trong thập niên toàn cầu hóa thứ nhất mà không bị suy yếu – mặc dù bị trì trệ nặng nề từ năm 1992. Ngược lại, Hàn Quốc, theo điển hình Nhật Bản, nhưng lại không có dồi dào những khoản tiết kiệm như của Nhật. Hậu quả là Hàn Quốc phải chịu nhiều đau đớn hơn trong quá trình tự điều chỉnh của nước này với thời hạn rất eo hẹp.

Rốt cuộc, nếu phải giải quyết đi sự trì trệ kéo dài, thì khu vực cộng sản trong kinh tế Nhật sẽ phải chịu "tư

nhân hóa" giống như trong trường hợp của Nga và Trung Quốc. Các hãng xưởng và ngân hàng làm ăn thiếu hiệu quả của Nhật Bản sẽ phải bị mang ra xử bắn và vốn liếng tồn đọng của chúng phải được chuyển cho các cơ sở năng động và hiệu quả hơn. Đó là những hiện tượng đã bắt đầu gây rối loạn trong xã hội Nhật.

Hoa Kỳ là một xã hội trong đó tiêu chuẩn văn hóa tương xứng với tiêu chuẩn kinh doanh phù hợp với toàn cầu hóa – cả hai đều mang tính linh động và minh bạch. Nhật Bản không có sự tương xứng đó. Nhật Bản có một thứ văn hóa đầy rẫy những bí mật và tăm tối và một hệ thống cứng nhắc khuôn phép. Những tiêu chuẩn văn hóa càng khác biệt với tiêu chuẩn toàn cầu hóa thì sự điều chỉnh và thích nghi với toàn cầu hóa càng trở nên gian khổ hơn. Trong một xã hội Hồi giáo, những người phụ nữ kéo khăn trùm mặt đặng trốn tránh thế giới. Nhật Bản là một đất nước đang cùng đeo một thứ khăn trùm che mặt. Khó có thể thấy được giải khăn này của Nhật Bản, nhưng nó vẫn đang được đeo, khiến nước Nhật tránh né thế giới.

Tuy nhiên, lịch sử của Nhật Bản cũng dạy chúng ta rằng đất nước này có khả năng thay đổi và thích nghi với các hệ thống mới, nhưng chỉ làm điều đó khi lên đến đỉnh điểm của khủng hoảng và đất nước không còn cách nào khác. Tôi không nghi ngờ là Nhật Bản sẽ lại trở thành một cường quốc kinh tế đáng gờm, nhưng điều đó chỉ xảy ra sau khi có những điều chỉnh về văn hóa, chính trị và xã hội. Hãy xem xét một tập tục của Nhật Bản: Thành viên ban quản trị của hầu như toàn bộ các công ty Nhật được niêm yết ngày nay – ngoại trừ những hãng công nghệ cao, được Mỹ hóa như Sony – bao gồm những giám đốc mới và cũ của hãng đó, và cổ đông hầu như không tham gia gì vào các quyết định của hãng. Hầu như không

có loại thành viên quản trị độc lập hoặc đến từ bên ngoài. Một hệ thống cha truyền con nối như vậy không thể nào đem lại được các thay đổi nhanh chóng và những sự phá cũ xây mới ngõ hầu cho phép Nhật Bản theo kịp tốc độ phát triển trong thập niên tới. Cơ chế đó sẽ phải thay đổi, và quả là đã bắt đầu phải chấp nhận chịu đau đớn.

Khi tôi sang Tokyo đầu năm 1999, người bạn của tôi trong Bộ Ngoại giao Nhật Bản bắt đầu cuộc trò chuyện với tôi bằng câu: "Con trai tôi hôm trước tuyên bố [với vợ tôi và tôi] rằng hắn sẽ trở thành một quản trị viên quỹ đầu tư, nhưng hắn không muốn làm việc cho một ngân hàng Nhật Bản. Hắn muốn làm cho một ngân hàng quốc tế. Những cơ sở mà thời chúng tôi còn trẻ rất muốn gia nhập, như các ngân hàng lớn, nay đang vỡ vụn ra. Đó là điều mới mẻ. Vợ tôi không hiểu con trai nói gì. Vậy hắn giải thích với mẹ, "Nếu mẹ muốn biết con đang mong điều gì thì hãy xem phim này." Nói đoạn con trai đưa cho mẹ cuốn băng video bộ phim *Tiền của người khác*, nói về một nhà tài chính người New York tiếp nhận [và vực dậy] một công ty đang lụn bại ở New England. Vợ tôi vẫn còn lo lắng."

Một người bạn Nhật Bản khác làm việc trong lĩnh vực tuyển dụng các quản trị viên đã cho tôi biết là chị rất khó kiếm người Nhật sang làm cho các công ty Mỹ. Vì những công ty của Mỹ, không giống những hãng xưởng của Nhật, được biết đến ở nước này qua danh tiếng "ba Ks – bao gồm kitsui, "đòi hỏi cao; kaiko," dễ đuổi nhân viên "khi nhân viên không làm được việc; và kyoso, "cạnh tranh." Nhưng nước Nhật đang thay đổi, và người Nhật cũng đang thay đổi. Bạn tôi kể rằng hiện nay chị sẽ nói với khách hàng rằng: "Thậm chí nếu nằm trong biên chế suốt đời của một công ty Nhật

Bản ngày nay, quý vị cũng sớm có ngày tỉnh giấc và nhận thấy công ty của bạn bị người nước ngoài mua lại, và bạn phải làm việc cho người nước ngoài, vì vậy liệu mà vào một công ty nước ngoài ngay từ bây giờ rồi tìm cách thích nghi với nó."

Trung Quốc

Trung Quốc cũng sẽ trải qua một quá trình điều chỉnh gian khổ – lý do không mang tính văn hóa mà là mang đặc tính chính trị. Trung Quốc có nghị lực nhưng không có phương pháp. Sai lầm lớn nhất của các nhà chiến lược là ở chỗ họ nghĩ rằng Trung Quốc sẽ tự động thẳng tiến về kinh tế và quân sự đến một mức trong vòng 20 năm, có thể trở thành đối thủ và một siêu cường tương đương với Hoa Kỳ. Tôi không nghĩ vậy.

Đừng hiểu sai ý tôi. Trong 20 năm, Trung Quốc có thể trở thành một cơ sở kinh tế và quân sự có khả năng tranh chấp với Hoa Kỳ – nhưng không có chuyện thẳng tiến ở đây. Trên con đường của Trung Quốc, họ sẽ phải vượt qua một con lươn giảm tốc độ rất lớn. Vào tháng giêng năm 2000, khoảng 40 phần trăm của nền kinh tế Trung Quốc là đóng góp của những ngành công nghiệp và các ngân hàng quốc doanh, phần nhiều trong số họ đã trở nên tham nhũng và kém hiệu quả. Cách duy nhất mà Trung Quốc có thể chăm sóc hàng triệu công nhân trong khu vực đó là tư nhân hóa, đóng cửa hay cho sáp nhập các cơ sở yếu kém, chuyển vốn sang các cơ sở làm ăn hiệu quả. Và cách duy nhất mà Trung Quốc có thể làm điều đó, tránh được nạn thất nghiệp tăng cao, là thu hút cho được những nguồn đầu tư khổng lồ từ bên ngoài.

Quả là Trung Quốc đã thu hút được mức độ đầu tư trực tiếp từ nước ngoài vào một số xí nghiệp nhất định, nhưng đồng nội tệ của họ chưa hoàn toàn có khả năng chuyển đổi thành ngoại tệ, và hiện nay ở đó không có một thị trường công trái và cổ phiếu để người nước ngoài tự do tham gia. Và ở Trung Quốc hiện có hiện tượng tư bản câu kết làm nản lòng các nhà đầu tư từ bên ngoài. Một ví dụ về hiện tượng tham nhũng được đưa ra ánh sáng vào tháng 10/1998 trong một mẩu tin nói rằng trong tổng số 65 tỷ đô-la dành cho việc mua lương thực của nông dân từ năm 1992 thì 25 tỷ đô-la, gần 40 phần trăm, đã "biến mất." Theo tạp chí *Times* (2/11/1998), phần nhiều trong số tiền thất thoát đó đã được các viên chức chính phủ sử dụng vào việc xây cao ốc, đầu cơ tài chính và mua xe hơi và điện thoại di động. Khó khăn của Trung Quốc là ở chỗ họ không thể hùn vốn từ Bầy Thú Điện Tử đủ để cải tạo các doanh nghiệp quốc doanh – chiếm một nửa nền kinh tế – nếu họ không nâng cấp hệ điều hành từ mức DOS 1.0 lên mức DOS 6.0, và nếu họ không cài đặt các phần mềm pháp chế.

Chính vì thế mà bạn không thể kẻ một đường thẳng để đánh dấu Trung Quốc ngày nay phát triển đến ngày Trung Quốc 20 năm sau, rồi đoán rằng nước này sẽ trở nên giàu hơn, có hệ thống toàn trị giàu hơn. Nói như vậy là sai lầm. Trước sau Trung Quốc sẽ vấp phải những giới hạn do chính họ đặt ra. Bởi vì những gì hiện cho phép Trung Quốc tồn tại ngày nay sẽ khác đi, sẽ thay đổi, một khi nước này hội nhập toàn diện vào toàn cầu hóa. Bước quá độ của Trung Quốc sẽ không mấy êm đẹp. Khi 1,2 tỷ dân lao đi với tốc độ 80 dặm/giờ mà vấp chướng ngại, thì cả thế giới sẽ rung chuyển. Khi vấp như vậy, Trung Quốc tạo ra một hiểm họa cho sự ổn định trên

thế giới – hiểm họa không bắt nguồn từ sức mạnh, mà bắt nguồn từ thế yếu. Bởi vì vấp phải những thế lực toàn cầu hóa mới – đòi hỏi mở cửa kinh tế và chính trị – đồng thời phải đảm bảo sự thống nhất đất nước, duy trì tính chính đáng của Chính phủ, thì Chính phủ Trung Quốc chỉ còn một lối thoát: chủ nghĩa dân tộc – một thứ cây ô liu già cỗi của Trung Hoa. Một Trung Quốc dân tộc chủ nghĩa nếu cảm thấy toàn cầu hóa "gian khổ quá" thì có thể làm nảy sinh một đe dọa thực sự đối với toàn bộ hệ thống.

Nước Nga

Điều đó cũng tương tự trường hợp ở nước Nga, nhưng ở mức nghiêm trọng hơn, vì xuất phát điểm của nước Nga thấp hơn ở Trung Quốc và Nhật Bản nhiều.

Phải hiểu rằng Nga vẫn tiếp tục là một nước được vũ trang toàn diện, với vũ khí hạt nhân. Nhưng giờ đây khi hội nhập vào hệ thống toàn cầu hóa, sự yếu kém, chứ không phải là sức mạnh của Nga, chắc chắn sẽ đe dọa sự ổn định của thế giới trong một thời gian nhất định. Khi kinh tế Nga tan chảy vào tháng 8/1998, nó đã khởi phát một căn bệnh truyền nhiễm tài chính đã gây cho phương Tây: trong vòng một tháng, mức thiệt hại tương đương với mức độ Nga gây ra trong 70 năm. Tuy vậy một số chính trị gia và phân tích gia đối ngoại đã yêu mến Chiến tranh Lạnh đến mức họ vẫn coi Nga không khác gì Liên Xô trước kia, và hệ thống quốc tế ngày nay vẫn là một dạng Chiến tranh Lạnh. Thật đáng ngạc nhiên khi nghĩ đến Đức Quốc xã, vốn tuyên chiến chống cả thế giới và tận diệt sáu triệu người Do Thái, nay sau hai thế hệ đã tự cải tạo trở thành một nước dân chủ được đánh giá là năng động nhất thế giới. Nhưng

những chiến binh Chiến tranh Lạnh vẫn coi Nga là một đất nước không có khả năng thay đổi và vẫn tiếp tục là kẻ thù của Hoa Kỳ trên phương diện địa-chính trị.

Không, chúng ta không nên đối xử với nước Nga như đối với Canada, chỉ vì họ đã tổ chức được một vài cuộc bầu cử. Đó là một nước lớn, có bề dày lịch sử, và một kho vũ khí hạt nhân lớn, và, giống các cường quốc khác, nó vẫn tiếp tục cạnh tranh với Hoa Kỳ để giành ảnh hưởng. Rất giống như nước Pháp. Nước Nga không còn là Liên Xô. Nga là một quốc gia đang đứng giữa nhiều chặng đường quá độ thiếu rõ ràng, những bước quá độ diễn ra trong một môi trường quốc tế rất khác. Nga có thể thiếu khả năng nâng cấp hệ điều hành lên tới 1.0, chưa nói đến 6.0, nhưng cũng không có gì định trước nước này sẽ không làm điều đó. Cũng như đối với Trung Quốc và Nhật Bản, chúng ta sẽ được lợi nếu nước Nga đặt gót quá độ – chúng ta không thể quyết định, nhưng có thể gây ảnh hưởng. Chúng ta không có khả năng đơn phương đích thân cải tổ nước Nga nhưng có khả năng làm cho nó không bị cô lập, nguy hiểm và trái tính. Chính vì lẽ đó sự mở rộng khối NATO là một sai lầm. Trong toàn cầu hóa, những vấn đề đe dọa nhiều nhất đến nước Mỹ là những vụ buôn bán đầu đạn hạt nhân trên chợ đen, giảm thiểu tên lửa hạt nhân chiến lược, băng hoại môi trường, kiềm chế các quốc gia bất trị như Iraq hay Bắc Triều Tiên và những vi rút tài chính. Hoa Kỳ sẽ không thể xử lý được những vấn đề đó nếu thiếu sự hợp tác của một nước Nga ổn định và dân chủ. Chính vì thế nhiệm vụ hàng đầu của nước Mỹ là thu hút sự hợp tác của Nga và làm bất cứ điều gì để có thể cải thiện hệ thống chính trị ở đó – chứ không phải bành trướng khối NATO, vì làm như vậy rất khó lấy lòng được Moskva.

Đầu năm 1998, tôi ngồi trong văn phòng của Karel Kovonda, Thứ trưởng Ngoại giao Cộng hòa Czech ở Prague. Khi hùng biện giảng giải cho tôi vì sao NATO nên kết nạp Cộng hòa Czech, ông ta kể cho tôi ảnh hưởng của toàn cầu hóa đối với khu vực và bản thân nước này.

"Tôi tận hưởng bầu không khí quốc tế ở vùng này vì giờ đây Chiến tranh Lạnh đã qua đi và Cộng hòa Czech đã mở cửa," Kovonda nói: "Cháu bé nhà tôi đi nhà trẻ cùng với con bé con đến từ Hàn Quốc và những cháu khác từ Croatia và Bosnia. Tôi đến tiệm góc phố mua rau quả trồng ở Trung Quốc. Nhưng điều bất lợi là hiện nay có mấy thằng mafia người Ucraina đến ngụ ở tòa nhà bên cạnh. Tất cả diễn ra trong khu phố của tôi nằm ở ngoại ô Prague. Và có những sự ngờ vực và khó chịu ở đây vì mức độ tăng nhanh chóng những người nước ngoài đến sống, làm việc và buôn bán bất hợp pháp ở nước này – ở ngoại ô cũng như trong trung tâm thủ đô. Bạn nhìn thấy cả hai mặt của toàn cầu hóa ở Cộng hòa Czech ngày nay, và vì nằm ở ngã ba đường ở châu Âu, nước chúng tôi là trạm dừng chân đầu tiên của dòng nhân lực di chuyển bất hợp pháp từ Đông sang Tây Âu, trong khi đó ở biên giới giữa chúng tôi và Đức [giờ đây ít mở cửa hơn] là địa bàn quan trọng hơn trước. Trên bàn của tôi là báo cáo tối mật về các hoạt động tội phạm quốc tế cũng như trong nước. Thời cộng sản trước kia thì chẳng làm được những điều như vậy. Khi cộng sản còn ở đây thì phân nửa thời gian bạn tốn cho việc xin visa sang thăm nước khác, giờ đây thì chẳng cần phải có visa nữa. Buôn lậu linh kiện hạt nhân và ngòi nổ, đó là hiểm họa. Chúng tôi bắt được những kẻ buôn ngòi nổ đưa hàng từ phía Đông sang phía Nam của chúng tôi. Đó là những nguy hiểm mà dân chúng không hiểu hết được..."

Tôi chỉ ngồi gật gù, chẳng muốn hỏi rằng những ngòi nổ đó từ đâu đến và làm sao có thể giải quyết được chuyện đó bằng việc mở rộng khối NATO khiến cho nước Nga thêm xa lánh.

Ở Nga, Trung Quốc và Nhật Bản, có những lãnh đạo lên từ thời Chiến tranh Lạnh đang cố gắng thúc đẩy bước quá độ vào toàn cầu hóa, và trong nhiều trường hợp, họ thiếu các dụng cụ để làm việc đó. Mặc dù người Nga đã hủy bỏ hệ thống trung ương chỉ huy, ý thức hệ cộng sản và các chính ủy, họ vẫn chưa xóa bỏ được văn hóa cộng sản và thay thế văn hóa tư bản vào đó.

Quả thực ở Nga, Trung Quốc và Nhật Bản, chúng ta vẫn chờ đợi điều mà Robert Hormats gọi là "thế hệ thiên niên kỷ" – những người trưởng thành trong toàn cầu hóa – lên nắm quyền để tạo những bước ngoặt phát triển. Hormats nói: "Mỗi khi có người hỏi tôi, làm sao có thể tạo ra thay đổi chính trị ở nước Nga?" "Tôi thường đáp lại rằng đó là một quá trình kéo dài chín tháng... và sau đó là 21 năm. Nước Nga đang ở quãng giữa giai đoạn này."

Những gì đang xảy ra thời hiện tại, trong khi chúng ta chờ đợi thế hệ mới, đang khiến chúng ta lo lắng. Lúc trước tôi có so sánh giữa công ty và đất nước. Có khá nhiều điểm tương đồng. Nhưng có một điều mà đất nước không bao giờ giống như công ty. Công ty có thể lên, xuống và biến mất. Đất nước có thể lên, xuống, nhưng bao giờ cũng còn đó. Chúng còn đó và bị thua thiệt què quặt. Nhưng hãy tưởng tượng IBM bị phá sản nhưng vẫn nằm ngổn ngang trên thị trường: các giám đốc và nhân viên thất nghiệp, thiếu lương, đi lại lừa đảo những khách hàng cũ đồng thời giở trò ném đá phá phách những công ty khác vốn là địch thủ của họ.

Một lý do khiến cho toàn cầu hóa thời kỳ trước 1914 bị đổ vỡ thành Chiến tranh thế giới thứ nhất, là hành vi của Đế chế Áo-Hung, một nhân tố chủ chốt trong cán cân lực lượng ở châu Âu. Đế chế này đã phải chịu đựng trong một thời gian dài sự băng hoại quyền lực của nó, xói mòn quyền lực từ mức chậm lên đến mức nhanh chóng vào giai đoạn 1909-1914. Đế chế này lúc đó cảm thấy họ bị ra rìa cuộc đua giữa các cường quốc về kinh tế, chính trị và quân sự. Thay vì im lặng chịu đựng tủi nhục, nó đã ứng xử như một tay cờ bạc có vũ trang trong một canh bạc mà hắn biết sẽ không thắng được. Hắn đạp đổ bàn và nổ súng. Trong trường hợp của Áo-Hung, họ đã liên kết với Đức để hủy diệt Serbia trong một cuộc chiến khu vực, hiểu rằng từ đó sẽ làm bùng nổ cuộc chiến lớn hơn với nước Nga.

Nếu Serbia, Albania và Algeria cùng hợp lực gây rối thì mọi thứ sẽ loạn, nhưng nó sẽ không ảnh hưởng đến toàn bộ hệ thống. Nhưng điều chúng ta không thể lường được đó là hậu quả sẽ ra sao nếu những nước lớn như Nga, Nhật hay Trung Quốc không chấp nhận toàn cầu hóa trong khi kho vũ khí của họ vẫn còn đầy. Robert A. Pastor, nhà khoa học chính trị nhận xét trong cuốn sách của ông *Chuyến đi dài một thế kỷ: Các cường quốc định hình thế giới*, đã nhận xét thách thức mà toàn cầu hóa ngày nay phải đương đầu trên thực tế giống như thách thức mà hệ thống Versailles gặp phải sau Chiến tranh thế giới thứ nhất: Làm thế nào chúng ta hội nhập những kẻ thua cuộc vào cùng chốn với những kẻ thắng cuộc? Hòa ước Versailles làm việc đó rất tồi và gây nhiều căm giận – đến mức nó âm ỉ những hạt giống cho Chiến tranh thế giới thứ hai. Hòa ước sau Chiến tranh thế giới thứ hai làm điều đó rất giỏi khi hội nhập hai nước thua

cuộc chủ chốt – Đức và Nhật Bản – điều đó khiến duy trì được ổn định ở châu Âu và châu Á.

Trong thế giới hậu Chiến tranh Lạnh, câu hỏi sẽ là: Làm thế nào để hội nhập những kẻ thua cuộc trong Chiến tranh Lạnh vào một hệ thống toàn cầu hóa được thị trường tự do điều tiết trong đó gồm các quốc gia hầu như dân chủ? Pastor nói đây là một việc đặc biệt khó khăn vì nền hòa bình ngày nay rất khác với thời gian sau Hòa ước Versailles: chiến thắng của các đồng minh phương Tây không phải là không có điều kiện. Phương Tây đã không chiếm giữ Nga và Trung Quốc, chính vì thế không có nhiều khả năng trực tiếp định hướng và gây ảnh hưởng toàn diện đối với nền chính trị trong nội bộ các nước đó. Thực trạng của các nước giờ đây hoàn toàn khác nhau. Tuy vậy sự ổn định của toàn bộ hệ thống ngày nay lại lệ thuộc rất nhiều vào việc hội nhập thành công các quốc gia như Nga và Trung Quốc. Yếu tố then chốt của sự ổn định quốc tế, theo Pastor, là "những kẻ thách thức hệ thống phải hiểu rằng điều quan trọng đối với họ là bảo tồn cho được hệ thống, chứ không phải lật đổ nó." Giờ đây cần phải nói cho nước Nga và Trung Quốc hiểu được điều đó. Nhưng nếu sự hội nhập trở nên quá khó khăn đối với hai nước này hay những nước khác? Liệu những quốc gia không thể sản xuất được các chip vi tính có đi gây rối không?

Đây không phải là vấn đề rành riêng cho các nước đang phát triển hay các nước thiếu kỹ năng. Đó cũng là vấn đề của cả *các nước có khả năng sản xuất chip vi tính*. Có một vấn đề khác bên cạnh vấn đề mang tên "gian khổ quá": đó là vấn đề "đi nhanh quá." Nhịp thay đổi trong toàn cầu hóa ngày nay nhanh lắm, sự đòi hỏi phải thành công đến rất sớm, không ai còn có cảm giác

đứng vững trên một nền móng chắc chắn so với cái thời mà cha mẹ của họ phải chịu đựng những bức tường rào trên thế giới, thời đó, với một tấm thẻ nghiệp đoàn và một công việc biên chế suốt đời đã được hưởng một sự ổn định nhất định. Sau khi ấn bản thứ nhất của cuốn sách này ra đời, tôi đã nhận được một bức thư đầy cảm động từ một phụ nữ ở Roanoke, Illinois. Bức thư bày tỏ rất hùng biện một nỗi lo mà tôi thường được nghe, mà tôi cũng rất khó tìm được câu trả lời dễ dàng: Điều gì sẽ xảy ra nếu tốc độ thay đổi mà hệ thống ngày nay đòi hỏi, vượt quá khả năng của cá nhân, công ty và đất nước? Nội dung bức thư đó như sau:

> Ông Friedman thân mến, tôi hy vọng thư này đến được tay ông và tôi hy vọng ông có thể giải đáp cho tôi một điều bí ẩn. Tôi đã dự nhiều cuộc nói chuyện của ông, đầy ấn tượng, đến mức đi mua cuốn sách của ông. Tôi đọc nó nhiều lần nhưng vẫn không tìm ra lời giải đáp cho câu hỏi của tôi: Tôi đứng vào chỗ nào trong cái thị trường ngày nay? Chồng tôi và tôi xưa nay cố gắng tự làm ăn nhưng không mấy thành công. Năm 1984, tôi theo học đại học; ở đó tôi ham thích, tiếp thu tất cả các môn học mà tôi có khả năng chi trả, bao gồm vi tính, kinh tế, cổ phần, doanh nghiệp và kế toán. Kinh tế địa phương lúc đó suy thoái nặng nề, vì nếu Caterpillar gặp khó khăn thì mọi người cũng gặp khó khăn. Việc làm mà tôi tìm được đã không giúp gì được tôi và đến mức tôi phải nghỉ hưu. Trong thời gian đó, chồng tôi bắt đầu mở dịch vụ bán máy vi tính tự lắp và lần đầu tiên đã kiếm ra tiền. Nhưng với sự xuất hiện của loại máy vi tính có giá thấp hơn 1.000 đô-la đã khiến dịch vụ của chồng tôi thua thiệt dần. Chúng tôi hiểu tất cả những yếu tố thiết yếu về kinh doanh, bao gồm cả Internet và vi tính nhưng vẫn không tìm được chỗ đứng trong thị trường toàn cầu. Chúng tôi hiểu khái niệm bán "như thế nào" nhưng chúng tôi chưa biết sẽ bán "cái gì". Ví dụ, tôi có đủ công cụ để viết một tiểu thuyết rất hay của Mỹ, nhưng chúng tôi không có năng khiếu... Khi những nhà triệu phú gieo hạt giống của họ vào thị trường

chứng khoán, thì chúng tôi phá sản. Làm thế nào để những con người bình thường tìm được chỗ đứng trong thị trường? Không chỉ có riêng chúng tôi gặp khó khăn đó. Chúng tôi có rất nhiều bè bạn cũng đồng cảnh ngộ, băn khoăn rằng điều gì đã xảy ra và sắp tới sẽ đi đến đâu. Có lẽ xin ông giải đáp cho điều này vào lần sau.

Ước gì tôi có được một giải đáp giản đơn. Dường như ngày nào cũng xuất hiện bài vở trên báo chí cảnh báo nhân công và các sếp của họ về việc cắt giảm biên chế, đào tạo kỹ năng mới, sa thải kỹ năng cũ, kết nối mạng, chạy nhanh hơn, linh hoạt hơn, sẵn sàng loại bỏ những gì cũ kỹ và mới mẻ, đưa vào những gì mới mẻ hơn để theo kịp nhịp toàn cầu hóa. Điều khó khăn là dường như hệ thống mới có chu kỳ thay đổi trong vòng sáu tháng, như thế nhanh quá và khó khăn quá thậm chí đối với những người được huấn luyện đầy đủ, chưa nói đến những người không được đào tạo. Dân chúng sẽ phản ứng ra sao nếu họ cảm thấy toàn cầu hóa quá gian khổ, chạy quá nhanh trong một giai đoạn quá dài.

Kết nối chặt chẽ quá

Một cách khác khiến cho toàn cầu hóa đe dọa chính nó là khi hệ thống này được bôi trơn và kết nối quá chặt chẽ với thế giới, khiến cho những nhóm nhỏ dân chúng – dù đó là người đầu tư hay những kẻ được trao quyền – có thể có những hành vi thái quá gây họa cho toàn bộ hệ thống. Nếu gặp những ngân hàng đầu tư trên phố Wall ngày nay, họ sẽ kể cho bạn về những nỗi sửng sốt họ cảm nhận được trong thời gian các thị trường tan chảy (tháng tám tháng chín năm 1998), khi thấy hệ thống thế giới được kết nối chặt chẽ ra sao. Không một mô hình tiên liệu rủi ro nào của họ – dựa trên những trường hợp

tương tác giữa đầu tư và sự kiện trong quá khứ – dự đoán được những chuỗi phản ứng xảy ra năm 1998. Sự việc đó đã phá hỏng khái niệm đa dạng hóa để phân tán rủi ro. Các công ty cho rằng họ đã đa dạng hóa bằng cách đầu tư qua nhiều công cụ, có mức đáo hạn khác nhau, dùng nhiều loại tiền, thông qua nhiều hàng hóa vào nhiều nước khác nhau... đã nhanh chóng nhận thấy rằng tất cả các hoạt động đầu tư của họ nằm trong một dây chuyền được ràng buộc chặt chẽ, và khi dây chuyền đó đổ bể thì các công ty đó không tài nào thoát ra được. Mỗi mắt xích trong dây chuyền đó kéo theo các mắt xích khác. Do toàn cầu hóa mà chuỗi dây chuyền đó được nối dài, dài thêm, ngày mỗi ngày, giằng kết vào nhau chặt chẽ hơn. Và sự thật phũ phàng là ở chỗ chúng ta vẫn chưa hiểu thấu được sự kết liên như vậy sẽ có lợi gì, hay làm thế nào để tự bảo vệ nếu một trong những mắt xích yếu đi rồi đứt đoạn. Những quan hệ tương tác đó không chỉ xuất hiện trên thị trường tài chính mà đã xuất hiện trên màn vi tính trong dạng thức con bọ 2000. Các máy tính được lắp ráp với hệ thống *đồng hồ-lịch* kỹ thuật số với sáu ký tự – 2 dành cho ngày, 2 dành cho tháng và... bạn đoán đúng rồi, 2 dành cho năm: vậy loại lịch này sẽ chấm dứt vào ngày 31/12/99. Vậy khi lịch này nhảy sang ngày 1 tháng giêng năm 2000, thì thay vì lịch ghi là 01/01/2000, máy tính sẽ hiển thị 01/01/00 và hiểu đó là năm 1900. May thay với những sự chuẩn bị sớm sủa và mua sắm máy tính mới, các công ty và đất nước đã giải quyết được thứ bọ Y2K đó. Giao thừa năm 2000, thay vì là một cơn ác mộng, đã trở thành một sự kiện cho chúng ta liên hoan.

Chúng ta sống qua được nỗi đe dọa Y2K không có nghĩa là đã bỏ lại đằng sau những khó khăn do sự kết nối chặt chẽ gây ra. Hãy nghĩ về thực tế sau đây: Khi

một vụ nổ hạt nhân xảy ra trên tầng không, nó tạo ra một xung điện từ trường cực lớn. Vậy nếu có một kẻ khủng bố hay một quốc gia bất trị cho nổ một hỗn hợp hạt nhân trên không phận của nước Mỹ thì nó sẽ làm ngưng trệ và tan rã toàn bộ số máy tính trong nước ở mức so với Y2K thì Y2K chỉ là một giấc mộng đẹp. Tim Weiner, trong cuốn sách *Séc khống* của anh về những chương trình bí mật của Chính phủ Mỹ, giải thích về hiện tượng này: "Một đầu đạn hạt nhân phát nổ trên không trung cách bang Omaha 300 dặm sẽ ngay lập tức phát ra xung điện từ trường gồm các sóng hạt điện tử đánh gục toàn bộ nước Mỹ từ bờ biển đông sang tây. Toàn bộ các hệ thống điện tử, radio và tập hợp các máy tính trong nước sẽ chịu một hiện tượng sét đánh nhân lên một triệu lần. Một xung điện lên tới 50 ngàn volt/m sẽ được chuyền qua toàn bộ các lưới điện. Hiện tượng đó được phát hiện năm 1962, khi nước Mỹ cho thử ba đầu đạn hạt nhân trên bầu trời Thái Bình Dương. Mặc dù vụ nổ ở cách đảo Hawaii 800 dặm trên không trung, đã khiến cho đèn đường ở Oahu tắt ngấm và các loại chuông báo động ở Honolulu rung ầm ĩ." Không giống như Y2K, chấn động của xung điện từ trường đó, Weiner cho biết, vẫn là điều mà các kỹ sư gọi là "một ẩn số thường thấy" – một ẩn số ai cũng biết nhưng không ai giải đáp được.

Một lý do nữa khiến cho việc kết nối chặt chẽ quá sẽ gây khó khăn cho chúng ta. Đó là nếu chúng ta bị kết nối quá chặt chẽ thì những quan hệ và hành vi xã hội của chúng ta sẽ bị ảnh hưởng. Một hôm, ngồi bên bàn làm việc, tôi nhận được một mẩu tin trên thông tấn AP đánh đi từ Israel. Mẩu tin nói một người đàn ông Israel "bị cảnh sát chặn lại trong khi lái xe trong thị trấn Netanya, hai tay cầm hai điện thoại di động để nói chuyện. Anh chàng này dùng khuỷu tay để giữ tay lái,

nhật báo *Haaretz* cho biết. Một nữ cảnh sát tình nguyện đã chặn xe của anh này khi thấy chiếc xe Mitsubishi màu xám của anh ta chệnh choạng lái trên đường."

Tôi không thể tìm được một ví dụ nào lột tả hay hơn về sự kết nối thái quá của anh chàng người Israel đó, hai điện thoại di động gắn vào hai bên tai, khuỷu tay tì lên tay lái xe hơi. Đây là một thứ vi rút trong các nước phát triển. Đó là sự phấn khích trong xã hội khi viễn thông được kết hợp với "Evernet" – công nghệ cho phép mọi người lên mạng ở mọi nơi mọi lúc, truy cập Internet bằng đồng hồ, điện thoại di động, xe hơi, lò nướng bánh mì hay máy nghe nhạc walkman.

Loại vi rút sinh ra từ sự kết nối quá mức hiện đang tràn lan hàng ngày và hiện chưa có cách nào chữa trị. Một hôm đang ngồi với con gái trong một tiệm ăn dạo mùa hè năm 1999 tôi trông thấy hai gia đình ngồi hai bên bàn của tôi. Hai ông bố của những gia đình đó nói chuyện trên điện thoại to tiếng như đang ngồi trong văn phòng của họ vậy. Lúc đó tôi chỉ muốn hét lên, "Này, tôi đang trong kỳ nghỉ phép. Tôi cố chạy trốn khỏi công việc và không muốn vào ngồi trong văn phòng của các vị. Tôi không muốn nghe về những trục trặc trong công việc của các vị. *Tắt điện thoại đi!*" Tháng 10 năm 1999, tôi ở Chicago, tham dự lễ cắt bao quy đầu, một tục lệ Do Thái, cho cháu họ của tôi. Hôm đó ngay trước lúc người giáo sĩ Do Thái sắp làm lễ, thì một chiếc điện thoại di động reo chuông. Chúng tôi nhìn xung quanh xem ai là thủ phạm phá rối giây phút thiêng liêng này. Nhưng hóa ra thủ phạm chính là vị giáo sĩ nọ. Ông ta bỏ dao xuống và lôi trong túi ra chiếc điện thoại di động đang reo chuông. Và tôi càng thấy mình có cái lối phản ứng trước những người có điện thoại di động giống như cái lối tôi phản ứng với loại người hút xì gà trong tiệm ăn – giận dữ.

Tôi tha thiết mong đến một ngày mà các tiệm ăn cho dựng tường cách âm. "Quý vị có điện thoại di động hay không?" người hầu bàn sẽ hỏi thực khách trước khi xếp chỗ cho họ. Tôi cũng tha thiết mong một ngày nào đó hãng Motorola cho ra một sản phẩm cho phép bạn gây nhiễu chặn tất cả các điện thoại di động xung quanh bạn, dễ dàng như bấm điều khiển từ xa để mở garage vậy. Zap! Không còn những tiếng chuông điện thoại trong bán kính ba chục bước chân. Xin lỗi. Không có gì phải ngạc nhiên khi sự kết nối quá mức đang trở thành con vi rút trong thời đại Internet. Vì khi Internet và toàn cầu hóa giúp cắt ngắn thời gian và cự ly, giúp đắc lực cho công việc làm ăn, thì chúng cũng làm cho người ta sợ sự cô độc. Báo *The New Yorker* có lần đã miêu tả điều đó bằng một tranh biếm họa. Tranh vẽ một người đàn ông đưa tình nhân từ tiệm ăn quay về cửa căn hộ chung cư của cô này. Cô này nắm chặt tay anh ta và nói, "Em rất muốn mời anh vào nhà, anh Howard, nhưng thị trường chứng khoán Hồng Kông sẽ mở cửa giao dịch trong mười phút nữa." Thời gian và khoảng cách cho phép chúng ta có những vùng đệm trong cuộc sống, nhưng khi bạn xóa bỏ chúng, bạn sẽ không còn không gian cho riêng bạn. Nhiều giáo sĩ Do Thái giáo đã viết thư cho tôi nói họ tin và hy vọng rằng nhờ có sự kết nối chặt chẽ mà con người ta nay trở nên quý trọng ngày nghỉ Sabbath hơn. Hình ảnh một ngày nghỉ ngơi thanh thản, xa lánh những điện thoại di động, nay trở nên có sức cám dỗ mới.

Một người bạn làm việc trên phố Madison nói với tôi rằng thời trước khi có điện thoại di động và máy nhắn tin, nếu có ai đó gọi cho anh ta ở văn phòng và không gặp anh, thì cô thư ký chỉ cần nói, "Allen đi ra ngoài rồi." Giờ đây khi gọi đến văn phòng, nếu cô thư ký nói là anh ta đi ra ngoài thì khách sẽ đề nghị, "Vui

lòng nối cho tôi vào máy di động của anh ta hay hãy nhắn tin cho anh ta ngay cho tôi." Điều người ta mong đợi là giờ đây lúc nào cũng có thể kết nối liên lạc với anh ta – không thoát được. Giờ đây lúc nào bạn cũng có mặt và sẵn sàng. Và nếu lúc nào cũng sẵn sàng thì bạn sẽ trở thành một máy vi tính. Bạn sẽ không được ngưng nghỉ. Giờ đây có bao giờ bạn nghe có người nói, "Đợi tôi ngủ chút đã?" Không còn thời gian hay không gian để có thể ngủ để quên chuyện gì đó đi một lúc. Một quản trị viên phố Wall có lần đã nhận xét với tôi rằng có thời anh ta rất thích sang Nhật Bản, sang đó làm việc cả ngày rồi tối đến sẽ thưởng thức ở các tiệm ăn rất ngon lành ở Tokyo. Nhưng giờ đây, với sự tiến bộ trong thông tin liên lạc, anh ta vẫn phải làm việc cả ngày, và đến lúc chuẩn bị đến các tiệm ăn sushi thì, từ New York, máy fax, nhắn tin và điện thoại di động thi nhau gọi sang. "Trong năm năm qua, tôi không ra được đến bên ngoài để đi ăn tiệm ở Tokyo," anh ta nói. "Giờ đây có khi tôi phải làm việc tới 19 tiếng mỗi ngày, mỗi khi sang đó."

Có lần tôi phỏng vấn một viên chức quốc phòng cao cấp người Anh và được nghe ông ta kể, có lần ông phải đặt máy điện thoại di động vào băng chuyền X-quang ở sân bay rồi quên không nhặt lên. Năm phút sau chạy lại thì người nhân viên an ninh sân bay nói có hai cuộc gọi đến điện thoại đó, trong vòng năm phút. Cả hai cuộc gọi đều từ một viên chức quốc phòng cao cấp khác. "Cha này có thể đã phát động một cuộc chiến tranh nếu hắn trả lời không khéo," viên chức này nói về người nhân viên an ninh sân bay, người nhặt và trả lời điện thoại hộ ông ta.

Tôi quên không hỏi viên chức quốc phòng đó rằng lúc đó ông ta đang đi công việc hay đang đi nghỉ, nhưng

có lẽ chính ông ta cũng không phân biệt được sự khác nhau của hai việc đó. Khi chúng ta được kết nối liên lạc suốt ngày đêm thì ranh giới giữa công việc và nghỉ ngơi không còn nữa. Những bậc cha mẹ đi làm sẽ có thêm thời gian ở bên con cái. Trên lý thuyết thì điều đó đúng. Nhưng trong thực tế thì nhiều khi ngày làm việc sẽ dài ra chừng 19 tiếng đồng hồ. Tôi có một người bạn làm công việc của chính phủ về ngành pháp chế – đầy sức ép. Anh ta nói thường hay được về nhà sớm và được ở nhà vào ngày cuối tuần; với điện thoại di động, anh ta có thể tranh thủ làm việc tại nhà và ở bên con gái nhiều hơn. Mặc dù điều đó có nghĩa là cứ 20 phút đến 2 tiếng, anh ta lại phải nói chuyện điện thoại. Nhưng anh ta nói như thế cũng chịu được. Nhưng cô con gái thì không chấp nhận điều đó. Cháu buồn bã và đã nói với bố, "Bố ơi, có lẽ bố cứ đến sở còn hơn."

Tôi ủng hộ ý kiến của cô con gái đó, mặc dù thỉng thoảng tôi cũng mắc cái tật giống bố của cháu. Đó mới là chuyện nhỏ. Trục trặc Y2K trên máy tính chỉ diễn ra trong một thời gian ngắn. Nhưng con vi rút kết nối Y2K về mặt xã hội sẽ còn hoành hành trong chúng ta trong một thời gian dài. Nói cho công bằng thì cũng có những cái lợi – giao tiếp tốt hơn với hàng xóm láng giềng và kết hợp thời gian giữa công việc và nhà cửa hợp lý hơn. Tóm lại nó liên quan tới sự cân đối. Nếu cán cân nghiêng về sự kết nối thái quá, nếu con người ta cảm thấy hệ thống mới khó tiêu quá, thì họ sẽ nổi xung.

Con người trở nên cô đơn quá

Một trong những nghịch lý trong thế giới ngày càng được kết nối là hiện tượng chính cái thế giới này lại làm chúng ta càng trở nên cô đơn hơn. Bởi vì càng kết

nối vào hệ thống, thì chúng ta càng có điều kiện làm việc một mình, đâu cũng được: ở nhà riêng, nơi nghỉ mát, hay ở những vùng châu Phi xa xôi. Càng nối mạng thì con người càng trở nên tự do hơn, để hoạt động một mình. Một người bạn của tôi làm việc cho một hãng tư vấn lớn, và trong thời gian gần đây khi có những sự sáp nhập toàn cầu hóa, anh ta không còn văn phòng để làm việc. Hãng này đưa ra giải pháp luân lưu nơi làm việc: mọi người chia nhau sử dụng bàn làm việc, ai có việc thì người đó dùng bàn. Tất cả các hồ sơ được lưu trữ trên mạng nội bộ và nhân viên làm việc đến đâu thì truy cập thông tin từ mạng đến đấy. Trên lý thuyết thì làm như thế đầy hiệu quả nhưng người bạn tôi phàn nàn là công việc của anh ta giờ đây không còn hứng thú như trước nữa.

"Khoảng 20 năm nay tôi đã và đang tư vấn pháp lý cho một hãng lớn," anh bạn này kể. "Tôi chưa đến nỗi già, nhưng nhớ lại thời xưa (những năm 80) nếu gặp phải một vấn đề nan giải, bạn sẽ bước đến cuối hành lang nơi có bình nước lọc, gặp ai đó và nói, 'Tôi có chuyện này khó giải quyết liên quan tới công ty này. Họ muốn đẩy bớt tài sản theo hướng này. Nhưng có những chi phí mà chúng ta cần tính cho kỹ. Theo anh/chị, thì phải làm gì bây giờ?' Và một trong những đồng nghiệp của bạn sẽ nói rằng cách đây một hai năm chúng ta đã làm như thế này thế nọ, rồi có ai đó đi ngang qua và nói, không, không hẳn như thế, mà là thế này. Và có thể có một anh bạn khác – Bill chẳng hạn, là một chuyên gia và sẽ cho bạn một lời khuyên. Bạn tự giải quyết vấn đề nhưng thông qua những bàn bạc thân mật với đồng nghiệp. Giờ đây phân nửa số nhân viên như chúng tôi không có văn phòng để làm việc. Tôi thậm chí không có cả bàn ghế để ngồi riêng. Chúng tôi chia nhau dùng chung các bàn làm việc để tiết kiệm diện tích văn

phòng. Không còn bình nước lọc, không còn Bill lúc nào cũng có mặt, vì giờ đây anh ta làm việc tại nhà, nhờ có kỹ thuật nối mạng điện thoại. Tôi tin rằng Bill giờ đây có cuộc sống tốt hơn vì anh ta có thể ngồi nhà làm việc. Và những giải đáp cho các vấn đề hầu hết được chứa trong các máy tính, nhưng đòi hỏi là bạn phải biết cách tìm ra chúng. Điều khiến bạn nhớ nhất là cái lối Bill nói năng, "Anh có thể giải quyết vấn đề này như thế này, theo lý thuyết. Nhưng anh phải cẩn thận ở điểm này." Đó là những điều mà bạn không thể tìm được trên các trang tìm kiếm. Tất nhiên là bạn có thể email Bill ở địa chỉ "Bill.com" và anh ta sẽ cho bạn những lời giải, nhưng như thế không thể hứng thú như xưa."

Vài tháng sau khi nói chuyện với người bạn đó, tôi thấy một quảng cáo cho một công ty phần mềm vi tính mang tên Office.com, có phương châm: "Nhiều thông tin hơn là mức thu thập được trong lần đi đến phòng uống nước." Tôi nghĩ, quả là chẳng có gì hứng thú trong chuyện đó.

Và thực tế rồi cũng chẳng có gì khấm khá hơn. Cầu thủ bóng chầy hay bóng rổ rồi sẽ không phải là những tay làm ăn đơn lẻ – giờ đây ai ai cũng bị xô đẩy từ công việc chỗ này sang công việc chỗ khác, từ nhóm này sang nhóm kia, công ty này sang công ty khác, mọi người trở thành thợ tự do thời kỹ thuật số.

Tại sao đến nông nổi này? Nicholas G. Carr, biên tập viên của báo *Harvard Business Review*, tóm lược hiện tượng trên trong số báo tháng 6/1999: "Mô hình về tổ chức công nghiệp cũ – nhóm đông nhân viên làm việc có phối hợp – vốn dĩ đứng vững trên thế giới [có tường rào]. Nhưng ngày nay, mô hình này không còn hợp lý. Quá đắt đỏ và năng suất thấp. Để cho công việc chạy

nhanh giữa các nhóm nhỏ, tạm thời, để những nhóm đó tự tổ chức và phối hợp đáp ứng những kích thích của thị trường, đã trở nên phương pháp mang tính hiệu quả hơn nhiều... Trong nền kinh tế mới, các công ty cần theo đuổi sự uyển chuyển và linh hoạt. Nhưng điều đó đối với bản thân các nhân viên thì có hợp lý không?"

Carr đưa ra câu hỏi đó khi luận bàn về cuốn sách mang tính khiêu khích của nhà xã hội học Richard Sennett, về những phản ứng phụ nảy sinh từ cung cách làm việc ăn mảnh và linh hoạt nói trên. Cuốn sách có tựa đề *Sự băng hoại về cá tính: Những hậu quả của công việc lên cá nhân trong chủ nghĩa tư bản mới*. Carr nhận xét: Linh hoạt dẫn đến sự thiếu gắn bó. Một công ty làm ăn linh hoạt sẽ phải sẵn sàng loại bỏ các chiến lược, sản phẩm và nhân viên, và thậm chí khách hàng của mình để bước vào một thị trường mới hứa hẹn hơn hoặc thích nghi với cung cách làm ăn hiệu quả và có lợi hơn, giống như công ty của anh bạn tôi kể trên. Nhưng xây dựng những mối quan hệ và cộng đồng, bám giữ lấy cây ô liu – trang trí bàn làm việc của bạn, gọi nó là gia đình khi bạn xa nhà – là một trong những đặc điểm quan trọng nhất của con người ta. Toàn cầu hóa, một nơi mà chúng ta thường xuyên bị đòi hỏi phải phá vỡ các quan hệ cũ, tự nâng bản thân chúng ta, chú trọng vào ngắn hạn và giữ mức linh hoạt... tất cả điều đó khiến chúng ta cảm thấy trôi nổi và tạm bợ. Nói theo lối của Sennett, Carr cho rằng chúng ta đang bị dồn tới hoàn cảnh "không rõ chúng ta là ai và phải làm gì. Tựu trung, điều đó làm xói mòn nền móng xã hội. Chúng ta không còn gắn bó với người khác; chúng ta tham gia vào cùng "nhóm" với họ. Chúng ta không có bạn bè; chúng ta chỉ còn những người quen. Chúng ta không còn là thành viên gắn bó cùng chịu đựng và cùng xây dựng cộng đồng; chúng ta là những điểm nút trong những

mạng lưới luôn di chuyển... Nhưng mỗi khi tự cải tiến thì chúng ta thường xóa đi những ý nghĩa và giá trị mà quá khứ mang đến cho chúng ta. Thay vì cảm giác là con người thực với những gắn bó và quan hệ, chúng ta chỉ còn những cảm giác bị bóp méo, trớ trêu. Chúng ta trở thành người ảo."

Điều đáng sợ nhất có lẽ, Sennett nói trong cuốn sách, là kết quả của điều mà chúng ta gọi là "sự tiến bộ." Ông viết: "Điều quái lạ trong cái sự bất định ngày nay là nó tồn tại nhưng không hứa hẹn một tai họa lớn; nó tiêm nhiễm vào các hoạt động hàng ngày của chủ nghĩa tư bản hung hãn. Bất ổn định trở nên chuyện thường ngày." Schumpeter đưa ra khái niệm về tính thương mại "tạo ra một loại người thập toàn. Sự xói mòn cá tính có lẽ sẽ là hậu quả tất yếu."

Tất nhiên cũng cần biết là sự linh hoạt mất gốc mà Sennett mô tả, dẫu cho có khiến người ta khiếp sợ, cũng có thể mang ý nghĩa giải phóng. Và do hiện không còn nhiều tường rào để có thể bảo vệ công việc của bạn, thì cũng không còn nhiều tường rào để bạn có thể nhảy vào những công việc mới. Hơn nữa, sự linh hoạt ngày nay cũng có nghĩa là trừng phạt dành cho những kẻ thất bại không còn quá nghiêm trọng như xưa. Bản thân Carr nhận xét, "Tuy công việc vừa qua bạn làm không khéo, thì có nhiều khả năng là công việc sắp tới sẽ vừa sức và hợp với tài năng của bạn hơn."

Liệu mỗi chúng ta có tìm được một nền tảng, một bàn làm việc, một cửa hiệu, một trang web, một gia đình để bám giữ, trồng lên đó những cây ô liu, hay chúng ta đang ở trong thang máy di chuyển hết lên lại xuống, không ngừng? Dân chúng có cảm giác ra sao đối với toàn cầu hóa và liệu họ có nổi loạn chống lại nó hay

không, một phần sẽ tùy thuộc vào câu trả lời đối với câu hỏi trên.

Can thiệp quá sâu vào đời tư

Mùa hè năm 1999 tôi đến Chicago và ngụ tại một khách sạn thuộc một công ty khách sạn chuỗi. Buổi sáng, khi xuống bơi ở bể bơi khách sạn, tôi cầm theo chìa khóa phòng và đút vào túi quần bơi, và sau đó đã đánh rơi chiếc chìa khóa đó trong bể bơi. Vậy là tôi vẫn mặc quần bơi, ướt lướt thướt đi đến bàn tiếp tân và mượn một chìa khóa khác để về phòng.

"Xin cho xem một loại thẻ chứng minh có dán ảnh?" nhân viên tiếp tân nói.

"Không được," tôi nói. "Đang mặc quần bơi như thế này! Làm sao tôi có thẻ chứng minh trên người."

"Không sao," nhân viên này nói. Chị này đánh vài chữ vào bàn phím máy tính và quay ra hỏi tôi, "Hai cô con gái của ông năm nay bao nhiêu tuổi?"

Lúc đó con gái tôi không đi cùng với tôi. Nhưng cách đây một năm, tôi có đến ngụ tại khách sạn này cùng với chúng. Tôi trả lời câu hỏi của nhân viên tiếp tân và được nhận một chìa khóa phòng mới. Nhưng tôi cảm thấy buồn. Tôi không khỏi có cảm giác: Họ biết thêm điều gì về tôi và gia đình và lưu giữ trong cái máy tính đó, và họ sẽ bán những thông tin đó cho ai? Vài tháng sau, tôi nhận được một lá thư của một người bạn cũ, Richard Day, người tôi gặp ở Beirut năm 1982 nhưng đã mất liên lạc. Richard là một nhà tư vấn sống ở Dubai, và thư của anh ta viết đại để: Tôi tìm thấy địa chỉ của anh trong một trang mạng tìm người trên Internet. Tôi

ngạc nhiên khi thấy nếu trả 99 đô-la thì tôi có thể kiểm tra mức khả tín của anh bao gồm trị giá của toàn bộ tài sản của anh. Tôi đã không trả 99 đô-la đó. Nhưng tôi băn khoăn không hiểu mọi sự sẽ đi đến đâu. Con trai con gái của bạn sẽ kiểm tra lẫn nhau theo cái lối đó, điều mà tôi với bạn nằm mơ cũng không thấy.

Đó chỉ là khởi đầu. Điều lệ hàng đầu trong thời đại Internet là chúng ta đều được kết nối nhưng không ai là lãnh đạo. Internet là thế giới của Orwell và trong đó không có mật vụ. Nhưng thay cho mật vụ là một loạt những tay thám tử nhỏ. Hãy cẩn thận với lũ này. Internet đã trang bị cho họ – những cá nhân, trang mạng, công ty và khách sạn – để họ có thể tập hợp rất nhiều thông tin nằm ngoài tầm kiểm soát của chính phủ. Có người sử dụng thông tin đó một cách có trách nhiệm; nhưng cũng có hạng khác rất vô trách nhiệm. Nghiên cứu năm 1999 của Trung tâm Dân chủ và Công nghệ cho thấy dưới 10 phần trăm các trang web chấp hành quy tắc về tôn trọng đời tư do OECD đặt ra. Quy tắc này viết: không ai được phép sử dụng những thông tin cá nhân được truyền trên Internet nếu không được sự chấp thuận của cá nhân đó; cá nhân có quyền sửa những thông tin sai và những thông tin của cá nhân họ phải được bảo vệ, không cho người khác lợi dụng.

Một trong những khía cạnh tích cực của toàn cầu hóa là nó tăng cường tính minh bạch trong giao dịch tài chính. Các nước và các công ty nếu muốn kết nối với Bầy Thú Điện Tử sẽ phải bộc lộ cho thị trường những điều mà trước kia họ có thể giữ kín. Và khi đất nước và công ty không còn nơi lẩn tránh thì các cá nhân cũng vậy – không còn nơi ẩn náu. Mỗi cú điện thoại, hóa đơn đòi tiền, đơn thuốc, băng video bạn thuê, số chuyến bay bạn đi lại, máy rút tiền... đều sẽ nạp thông số về giao

dịch của bạn vào hệ thống của bầy thú, và không rõ một ngày nào đó chúng có thể quay lại để làm hại bản thân bạn. Nếu bạn dan díu với Tổng thống của nước Mỹ thì tức khắc sẽ có một công tố viên đặc biệt theo dõi các cuộc điện thoại bạn gọi đến cho vị tổng thống và theo dõi những chiếc cà vạt bạn dùng thẻ tín dụng mua cho ông ta. Đã bao giờ bạn vào trang mạng khiêu dâm mang tên "Hot Sex?" Xin nhớ cho: khi vào các trang mạng ngày nay, bạn sẽ tự động được gắn cái gọi là "cookie." Cookie tương tự như một dấu tay điện tử do những trang web mà bạn đã đến cài vào máy của bạn. Cookie cho biết bạn đã đến đâu, mua hàng ở đâu và làm những gì khi lên mạng. Khi một người nào đó, một người bán hàng chẳng hạn, tập trung những dấu tay đó thì họ có thể hiểu được về thói quen, sở thích của bạn và rồi họ sẽ gửi cho bạn những quảng cáo trực tiếp cám dỗ bạn.

Chẳng sao! Bạn nói. Nhưng hãy nghĩ về khả năng sau đây: Năm 1998 tôi xem một quảng cáo thương mại về một thứ gọi là Chó Giữ Nhà – một loại phần mềm cho phép bảo vệ an ninh và cài mã số cho máy tính và trang web của bạn. Quảng cáo cho thấy một người nào đó nhòm trộm qua màn cửa sổ và một giọng nói cất lên: "Internet là cửa sổ bạn nhìn ra thế giới," nhưng cũng là cửa sổ để người ta "nhòm ngó bạn." Hãy đề phòng điều đó bằng cách mua phần mềm Chó Giữ Nhà; "Nó sẽ không cho Internet lang thang vào đời tư của bạn." Vài tháng sau đó tôi thấy một mẩu tin trên truyền hình ABC đã giải thích chính xác vì sao bạn có lẽ cần mua loại phần mềm đó. Mẩu tin như sau: Một cuộc khảo sát vào mùa hè năm 1998 cho thấy "81 phần trăm dân chúng tin rằng những thông tin cá nhân, bao gồm cả mức chi tiêu tín dụng, bệnh án và các hồ sơ tài chính của họ không được bảo mật."Mẩu tin này nói những tiểu bang như Texas đã đưa lên mạng những hồ sơ về tội

phạm. Hồ sơ về tội phạm ở bang Texas cho phép người ta kiểm tra tội phạm nếu đánh tên riêng vào và trả 3,5 đô-la/tên. Một công ty có trụ sở ở nước ngoài mang tên Public Data, đóng ở Anguilla, British West Indies, mua từng lô các hồ sơ công và đưa vào hệ thống dữ liệu trên mạng của họ và bán với giá 3 xu đô-la một lần tìm kiếm. Public Data mời khách một loạt các loại tìm kiếm, danh mục bao gồm hồ sơ tiền án, hồ sơ tội phạm của các tòa án và danh sách đăng ký bầu cử, hồ sơ lái xe vv. Còn nhiều điều tồi tệ hơn. Tháng 12 năm 1998, báo *USA Today* cho biết một thứ máy tính cầm tay đang thịnh hành có chức năng lưu giữ thông số, địa chỉ và ghi chép cá nhân "có thể được lập trình để mở khóa xe hơi bằng cách sao chép các mật mã từ các loại chìa khóa tự động điều khiển từ xa, nhà sản xuất loại máy tính này đã xác nhận tin này. Với phần mềm mới, giá 369 đô-la, Palm III có thể ghi lại những thông số để mở xe hơi từ cự ly khoảng 3 mét."

Cung cách chúng ta ứng phó với những tay thám tử nhỏ đó đang trở thành một vấn đề chính trị. Có rất nhiều ý kiến. Một trong số ý kiến hay nhất là của Giáo sư ngành luật của Đại học Harvard Lawrence Lessig, trong cuốn sách *Luật pháp, và những chế tài khác về không gian điện toán*. Lessig lập luận rằng người ta đang chịu một ảo tưởng là đặc tính của không gian điện toán hiện nay sẽ tồn tại mãi cho tới tương lai. Nó không thể thay đổi. Nó là nơi để người ta khám phá chứ không định hình. Nhưng không gian điện toán không phải là sản phẩm của chúa trời. Kiến trúc của nó là do những người có chung múc đích xây dựng nên, những người "đã thiết kế các phần cứng trong không gian điện toán với mục đích chúng ta có được toàn quyền hưởng tự do và bảo vệ được đời tư," Lessig nói. Cấu trúc của không gian điện toán chịu nhiều ảnh hưởng của thương mại và chính phủ, "hai thế lực này hưởng lợi ở việc tìm biết

về những hoạt động của con người – bao giờ, làm gì và ở đâu." Lessig nói tiếp, "Vậy thì không phải ngẫu nhiên mà những kiến trúc Internet khiến cho việc thu thập thông tin cá nhân dễ dàng hơn. Chính phủ thì muốn truy lùng mọi người, còn doanh nghiệp thì muốn thu thập thông tin của mọi người."

Theo Lessig, chính phủ không thể ấn định luật pháp về đời tư trên Internet vì họ không thể nào kiểm soát được Internet. Nhưng chính phủ có thể tạo điều kiện cho dân chúng xây dựng những hệ thống lọc lựa và bảo vệ trên Internet. "Giả sử chính phủ nói thông tin cá nhân chính là tài sản của cá nhân bạn và nếu ai đó muốn dùng thông tin đó thì họ chỉ có cách là đàm phán với bản thân bạn," ông ta nói. "Điều đó tạo điều kiện cho các nhà thiết kế trang web đứng ra giúp chúng ta đàm phán về các thông tin cá nhân của chúng ta – những gì chúng ta muốn cho không, muốn bán hay muốn giữ kín."

Quyền bảo vệ đời tư là giá trị cốt lõi của Hiến pháp. Liệu có phải chúng ta đang bước sang kỷ nguyên mà quyền cá nhân chỉ được tôn trọng trên mặt đất, trong khi có thể bị vi phạm trong không gian điện toán? Chánh án Louis Brandeis thường nói về sự cần thiết phải bảo vệ "quyền của con người trong cõi riêng tư." Nhưng khi Internet trở thành trung tâm của những hoạt động liên lạc, giáo dục và làm ăn, nó làm nảy sinh một vấn đề sâu sắc hơn: không chỉ quyền của cõi riêng tư mà là quyền ẩn thân – tránh được chuyện bất cứ cử động gì của bạn cũng bị ghi lại vào những máy tính ở đâu đó và thông tin đó được bán với giá cỡ 39 đô-la. Đó là chốn chúng ta đang đến, vì hiện nay tiến độ trong đó thông tin cá nhân của chúng ta đang được tập trung trong các kho của chính phủ và giới kinh doanh – đang tăng nhanh

đến mức chóng mặt. "Tiến bộ trong điện toán cho ra một hiệu quả đúp," Báo *The Economist* (1/5/1999) cho biết, "không những nó cho phép thu thập những thông tin mà thời trước không thu thập được, mà nó khiến cho việc lưu giữ, phân tích và truy cập trở nên dễ dàng hơn – một điều mà cho mãi đến gần đây không ai làm nổi. Và khi máy tính trở nên nhỏ bé hơn, chạy nhanh hơn, rẻ tiền hơn và nối mạng rộng rãi hơn thì chúng trở thành những tay thám tử mạnh mẽ hơn. Nếu hiến pháp không quản lý nổi Internet, nếu dân chúng coi toàn cầu hóa là sự xâm phạm vào đời tư của người ta hơn là trang bị cho người ta tiến ra thế giới, nếu họ cảm thấy Internet lang thang vào bản thân họ hơn là họ lang thang trên Internet..., thì họ sẽ lại đi dựng tường và rào cản.

Quá bất công đối với quá nhiều người

Julia Preston, phóng viên thường trú báo *The New York Times* ở Mexico City vào cuối những năm 90 đã kể một câu chuyện rất hay nói về sự căng thẳng giữa kẻ thắng và người thua trong sứ mệnh toàn cầu hóa ở nước này.

"Đó là ngày Lao động Quốc tế năm 1996," Preston nhớ lại, "có một cuộc tuần hành lớn ở Mexico City. Đó là năm đầu tiên sau ngày thực hiện chương trình thắt lưng buộc bụng của chính phủ và cuộc biểu tình có số người tham gia rất đông, trong đó có một số thuộc nghiệp đoàn, những người này chống lại chương trình liên kết giữa chính phủ và nghiệp đoàn để tham gia bãi công. Tôi đi trong số những thành viên của "Công đoàn của nhân viên các trường đại học," nghiệp đoàn có lịch sử dày dạn về những hoạt động cánh tả, họ hô hét ầm ĩ lắm. Lúc đó họ hô vang "Muera Ortiz" – nghĩa là giết chết Ortiz, Bộ trưởng

Tài chính. Họ to tiếng và hiếu chiến lắm. Đang như vậy thì điện thoại của tôi réo, và chính Bộ trưởng Tài chính Ortiz trong máy và muốn nói chuyện với tôi. Tôi nói với ông ta là khung cảnh ồn ào quá, vì đang giữa lúc biểu tình. Tôi bước khỏi đám đông đến bên một tòa nhà cho đỡ ồn, cũng vì muốn có thời gian chuẩn bị để nói chuyện với ông ta. Tôi nói với ông ta, "Thưa Bộ trưởng, tôi phải nói rằng có rất nhiều người ở đây không chấp nhận những chính sách kinh tế của ông." Ông ta dường như bật cười và tôi nhanh chóng hiểu rằng ông ta chẳng quan tâm gì đến chuyện đó. Lý do ông ta gọi cho tôi là để mừng cho việc Mexico lần đầu tiên đã cho bán loại công trái loại 30 năm. Đó là lần đầu tiên từ năm [1995] khi đồng peso bị mất giá họ phát hành được trái phiếu dài hạn trên thị trường Wall, mà không cần sự hỗ trợ của Hoa Kỳ, và người mua rất quan tâm. Và ông ta như thế đấy – sung sướng bay cao như diều – trong khi nhiều người biểu tình hô hào muốn giết chết ông ta."

Ortiz có thể được sống thêm một ngày – và toàn cầu hóa có thể tồn tại thêm một ngày nếu như có đủ dân chúng ở Mexico cảm thấy họ được hưởng chút ít lợi ích từ toàn cầu hóa để chịu đựng thêm được. Họ có thể xuống đường để phản đối một chính sách hay đòi hỏi một điều gì đó, nhưng những người công nhân ở Mexico đã không gia nhập hàng ngũ của Phó chỉ huy du kích Marcos và những du kích quân Zapatista mong muốn tách Mexico ra khỏi toàn cầu hóa. Đúng hơn là họ chưa làm điều đó.

Lý do chính là vì Bầy Thú Điện Tử và các siêu thị tài chính, trong khi giày vò những nước như Mexico, thì cũng đã nhanh chóng khen thưởng khi họ làm ăn giỏi – mua thêm hàng từ Mexico và đầu tư thêm vào nước này ngay sau khi nước này tổ chức lại bộ máy kinh tế của

mình. Tăng trưởng kinh tế của đất nước chính là điều đã cho phép những người như ông Ortiz cười khẩy khi nghe người ta hô hào giết, và có thể nói với các công nhân, "Cho phép tôi thêm chút thời gian và tôi hứa với các bạn là mọi sự sẽ yên ổn trở lại."

Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu cùng một lúc Hoa Kỳ và Tây Âu chịu suy thoái, Nhật Bản tiếp tục trì trệ, không đủ khả năng cứu giúp những cơ sở lười nhác của họ? Bầy thú, thay vì khen thưởng Mexico, Brazil hay Hàn Quốc bằng cách mua công trái của họ, sẽ án binh bất động. Thay vì thu mua tất cả các hàng xuất khẩu từ các nước đang phát triển, Hoa Kỳ và Tây Âu có thể dựng lên các hàng rào bảo hộ chống nhập khẩu để cứu vãn các thị trường nhân lực của chính họ. Như thế thì toàn cầu hóa có tồn tại được không? Chúng ta chưa biết được, vì trong thập niên đầu tiên, chúng ta chưa thấy cảnh này. Nhưng đó là một thử thách thực sự đối với toàn bộ hệ thống – làm thế nào để tồn tại khi có suy thoái trong cốt lõi của hệ thống – và cho đến khi điều đó xảy ra thì chúng ta chưa thể kết luận là toàn cầu hóa có bền vững hay không.

Quá phi nhân tính

Một hôm tôi đang lái xe trên đường Beltway ở Washington, tôi nghe được một mẩu tin trên đài WTOP. Tin đặc biệt nói rằng nếu gọi đến một công ty truyền hình cáp ở New York thì sẽ có dịch vụ mới: "Nếu muốn nói chuyện trực tiếp với người, mời bạn bấm số 1."

Tôi bao giờ cũng bấm 1. Bao giờ cũng vậy. Quả thực, mỗi khi nhận được một chỉ dẫn, "Nếu bạn không có điện thoại bấm số thì vui lòng giữ máy và một nhân viên sẽ gặp bạn...," thì tôi bao giờ cũng giữ máy chờ, cho dù tôi

vẫn có loại máy điện thoại bấm số. Khả năng cho phép bấm 1 chính là điều kiện thiết yếu để đảm bảo cho toàn cầu hóa thành công. Khả năng được phép chờ để nói chuyện trực tiếp với nhân viên chính là yếu tố đảm bảo cho sự thành công của toàn cầu hóa. Vì ở một mức độ bạn phải giữ được cảm giác rằng hệ thống toàn cầu hóa sinh ra là vì con người, không vì máy móc; nếu không thì toàn cầu hóa sẽ trở nên xa lạ quá.

Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn không còn được phép bấm 1. Điều gì sẽ xảy ra khi toàn cầu hóa trở nên quá tiêu chuẩn hóa, quá phi nhân tính?

Ted Century, anh rể tôi là một nhà sáng chế các thiết bị y tế, có một xưởng nhỏ trong hầm nhà của anh. Ted là dạng người hiếm có, có đôi tay vàng, sáng chế rất nhiều dụng cụ tinh xảo. Khi nói chuyện với anh vào một buổi chiều về giao dịch thương mại trên mạng, Internet và công nghệ vệ tinh... vân vân, anh ta gật đầu, trầm tư và nói, "Vậy thì giá trị cuộc sống nằm ở đâu trong đó?"

Ted và chị tôi sau đó kể một câu chuyện mà họ không dễ gì quên được. "Cứ mỗi mùa hè đến chúng tôi thường đi từ nhà ở Philadelphia xuống vùng South Jersey để mua thực phẩm, đặc biệt loại cà chua Jersey," Ted nói. "Cà chua to, mọng và hương vị thật ngon. Có thứ gì đó thật đặc biệt trong đất pha cát ở vùng South Jersy giúp trồng cà chua và ngô rất tốt, chính vì thế mà tiệm Campbell's bao giờ cũng mua cà chua ở đó để chế biến trong món xúp của họ. Nhưng điều hay ho trong đặc tính của loại cà chua này là chúng không để lâu được, cho nên không ai dám bán chúng ra ngoài thị trường toàn cầu. Cà chua này có nhiều hình thù khác nhau và bao giờ cũng bị nứt nẻ xấu xí. Nhưng chúng rất ngon. Chúng tôi thường đến thẳng

những phiên chợ của nông gia vùng South Jersey để mua từng nửa cân một. Mang chúng về làm món xà lách hoặc sốt, tôi có người bạn ăn sống quá nhiều loại cà này đến mức lưỡi của anh ta phồng rộp. Ta thường quên rằng cà chua là một loại quả, nhưng khi ăn cà chua ở vùng South Jersey, bạn nhớ lại điều đó. Vâng vào mùa hè năm 1997, khi chúng tôi xuống mua cà chua thì thấy khó kiếm quá. Đến năm sau, 1998, khi chúng tôi xuống thì không thấy loại cà này nữa. Biến mất rồi. Thay vào đó chợ nông gia chỉ có loại cà đẹp đẽ, cùng cỡ, màu hồng và ăn nhạt như nến. Và trong một phiên chợ, có một người mở thùng lạnh và cho chúng tôi xem loại cà mới, anh này giải thích loại cà chua này cho phép bảo quản lâu hơn và chuyển đi xa hơn. Cà chua quả nào cũng giống quả nào, không thấy các vết nẻ nữa. Anh nói, "Khách hàng không ưa loại có vết nẻ. Trông chúng xấu đi."

Nói đến đây, chị Jane tôi góp chuyện: "Tồi tệ hơn là người ta vẫn gọi cái loại cà công nghiệp hóa đó với cái tên "cà chua Jersey." Nói cách khác, họ đã vứt đi giống cà cũ nhưng vẫn giữ lại tên gọi, mặc cho loại cà mới hình thức và mùi vị không giống như xưa! Tôi cảm thấy rất buồn về điều này. Nó làm cho tôi cảm thấy mình mất đi vĩnh viễn chút ít giá trị thực sự trong cuộc sống. Tôi cảm thấy như tương lai là thế. Những điều độc đáo trong cuộc sống nay bị biến thành đồ nhựa nhân tạo."

Đến cuối cuộc trò chuyện, ông anh rể tôi nói, "Suy nghĩ đầu tiên đến với tôi sau khi đi mua cà chua về, khi không còn mua được loại cà đó nữa, là lên Internet để tìm xem có còn ai trồng loại cà chua đó không. Chắc chắn phải có người giữ lại giống cà đó."

Suy đoán của Ted hóa ra rất chuẩn xác. Nếu còn có một thị trường cho loại cà đó, và nếu hạt giống của chúng

vẫn còn, nếu có những nông dân dùng Internet mở một trang web *www.tomatoes.Jerseybeefsteak.com* - một tài khoản chuyển phát nhanh và một chương mục tín dụng, thì có thể dùng máy tính để đặt mua giống cà độc đáo đó từ nhà của bạn. Trả tiền bằng thẻ tín dụng, giao hàng tại nhà vào ngày hôm sau – tôi hy vọng như vậy.

Và tương lai của toàn cầu hóa chính phụ thuộc vào khả năng đó.

Cung cách chúng ta tập cân đối giữa sự tăng cường sức mạnh và nhân tính của toàn cầu hóa, với những yếu tố phi nhân tính và gây hại, cũng của toàn cầu hóa, sẽ quyết định cho tương lai nó sẽ bị đảo ngược hay không: Liệu nó chỉ là một giai đoạn quá độ hay sẽ trở thành một sự tiến hóa bền vững.

Tháng 7/1998, tạp chí *The New Yorker* đăng một tranh biếm họa trong đó có hai con quỷ từ địa ngục râu ria xồm xoàm, tóc dài; một mặc áo phông có đầu lâu xương chéo, một ngồi trên chiếc xe máy. Hai quỷ hỏi nhau ngày hôm đó chúng làm ăn ra sao. Một con quỷ trả lời: "Hôm nay ra sao à? Tiên tiến kéo giúp chậm tiến."

Toàn cầu hóa cũng như vậy đó. Bao giờ cũng phải cân đối, chan bên này bớt bên kia chút ít. Nhiệm vụ của những công dân của thế giới như chúng ta là đảm bảo cho đa số dân chúng cảm thấy rằng những điều mới mẻ tiến bộ đang dẫn đầu và vực dậy và hỗ trợ những gì chậm tiến. Chỉ như thế toàn cầu hóa mới bền vững. Và không một quốc gia nào có nhiều trách nhiệm và cơ hội để làm điều đó hơn nước Mỹ.

Chương 20

Con đường phía trước

Nếu một xã hội tự do không giúp gì được cho dân nghèo thì cũng không thể giúp cho cái thiểu số giàu có tồn tại.

- John F. Kennedy

Mùa Đông năm 1996 tôi tháp tùng bà Madeleine Albright, Đại sứ của Hoa Kỳ tại Liên Hiệp Quốc thời đó sang những vùng chiến sự ở châu Phi, nơi triển khai lực lượng gìn giữ hòa bình của Liên Hiệp Quốc. Chúng tôi đến những vùng nội chiến ở Liberia, Angola, Rwanda và Burundi. Dừng chân chặng cuối ở Rwanda, bà Albright đề nghị nhân viên và phi hành đoàn của chuyên cơ Boeing 737 chụp ảnh chung ở đường băng sân bay quốc tế Kigali. Chiếc chuyên cơ sơn màu trắng sọc xanh giống chuyên cơ Airforce One của Tổng thống Hoa Kỳ với dòng chữ "United States of America" [Hợp chủng quốc Hoa Kỳ]. Nhân viên và phi hành đoàn đứng dọc theo bậc thang và dưới cánh

máy bay. Trong số họ có người Mỹ gốc Hy Lạp, gốc Czech, Do Thái, da đen và da trắng. Có những nhân viên phi hành đoàn quê ở các làng quê và những chuyên viên của Bộ Ngoại giao tốt nghiệp Đại học Ivy, tất cả đứng bên nhau sát cánh. Là một phóng viên, tôi không nghĩ mình nằm trong đội ngũ đó, tôi đứng sang với các nhân viên Rwanda, quan sát cuộc chụp ảnh. Những người Rwanda tỏ ra ngạc nhiên trước cảnh chụp ảnh. Tôi có cảm giác băn khoăn: không rõ họ nghĩ gì khi thấy một tập hợp đẹp nhất tượng trưng cho nước Mỹ như vậy: tinh thần cộng đồng, sự gắn bó và sẵn sàng đón nhận những người dân tha hương, sự tự do và cơ hội cho những con người muốn vươn lên những vị trí cao và quan trọng nhất; khái niệm công dân dựa trên sự trung thành với một tư tưởng chứ không phải một bộ tộc. Bức ảnh đó tượng trưng cho điều mà đất nước Rwanda chưa đạt tới. Rwanda vừa bước ra khỏi một cuộc nội chiến giữa các bộ tộc – cùng thuộc Rwanda nhưng bộ tộc người Hutu đã kình chống bộ tộc Tutsis – trong đó một triệu người đã bị giết, một số trong bọn họ đã bị chém chết bằng mã tấu. Rwanda chỉ toàn là cây Ô liu mà không có xe hơi Lexus, một đất nước cây cối cằn khô, gốc rễ chèn ép lẫn nhau mà không đâm chồi ra hoa lá.

Đứng trên đường băng sân bay nhìn cảnh đó, tôi cảm thấy giận dữ – không phải vì tấn thảm kịch ở châu Phi – mà vì cuộc tranh cãi về ngân sách trong Quốc hội Hoa Kỳ. Đối với tôi lúc đó cũng như giờ đây, dường như nước Mỹ đã và đang nắm giữ được một điều gì đó thật phi thường. Nhưng nếu muốn bảo tồn nó, thì nước Mỹ cần phải trả tiền và phải vun trồng nó. Nhưng khi tôi nghe những tân nghị sĩ thuộc Đảng Cộng hòa lứa 1994 phát biểu với những giọng nói hằn học, giọng nói không chịu nhượng bộ, giọng nói làm như thể Chính phủ Mỹ là

một thứ ma quỷ gì đó. Tôi nghe thấy giọng nam và nữ khăng khăng kêu gọi hãy để cho thị trường duy nhất quyết định, những người đó nghĩ rằng lợi thế kinh tế sẽ đến từ thương mại tư do và toàn cầu hóa, và thế giới sẽ tự lo lấy bản thân của nó. Tôi đã nghe những luật sư cho rằng nước Mỹ không có trách nhiệm gì đặc biệt trong việc duy trì các định chế toàn cầu, như Liên Hiệp Quốc, Ngân hàng Thế giới hay IMF, những định chế quyết định sự ổn định của một hệ thống quốc tế mà trong đó nước Mỹ được hưởng lợi hơn các nước khác nhiều.

Vậy khi đứng trên đường băng sân bay Kigali suy nghĩ về những điều đó, tôi tự nhủ: "Quý vị tân nghị sĩ Cộng hòa, mời quý vị sang châu Phi mà sống – nơi này chính là thiên đường cho quý vị." Vâng, không một ai ở Liberia phải nộp thuế. Ở Angola không có sự kiểm soát vũ khí. Chúng ta không thấy có chế độ phúc lợi nào ở Burundi và không có sự can thiệp nào từ phía chính phủ đối với các thị trường ở Rwanda. Nhưng rất nhiều người dân ở đây lại mong có được những can thiệp đó. Chẳng hạn, nhân viên lễ tân ở Luanda, Angola đã nhìn tôi như thể tôi là một thằng điên, khi tôi hỏi chị rằng nếu đi dạo vài ba phố phường gần khách sạn tôi ở, vào giữa trưa, thì có an toàn hay không.

"Không, không, không," – chị lắc đầu – "không an toàn đâu." Tôi cuộc rằng chị này sẵn lòng nộp vài thứ thuế để có được thêm cảnh sát đi tuần trong phố xá. Và rồi lại có một phóng viên đài phát thanh Liberia đến gặp tôi ở Monrovia và đòi được biết tại sao lính thủy Mỹ đến Liberia sau khi nội chiến nổ ra năm 1989, nhưng chỉ di tản kiều dân Mỹ, và bỏ lại dân chúng Liberia để họ đánh lẫn nhau. "Chúng tôi nghĩ, lính thủy Mỹ đang đến, chúng ta sẽ được cứu thoát," phóng

viên này nói, "nhưng họ đến rồi lại ra đi. Tại sao họ lại có thể bỏ đi nhỉ?" Khổ thân cho anh chàng, đất nước của anh không có lính thủy để cứu anh. Tôi cũng đánh cuộc rằng anh ta cũng rất sẵn lòng trả tiền thuế để có được những người biết làm điều thiện. Họ không ngại ngùng gì chuyện ở Liberia có một "chính phủ mạnh." Họ không lo ngại gì về chuyện có chính phủ – vì những băng đảng và chúa đất đã hoành hành ở đất nước của họ đã hơn một thập niên. Không, Liberia có thể không bao giờ phải lo đối phó với nạn cửa quyền và quan liêu của chính phủ. Quả thực tôi chỉ thấy có mỗi một nội quy trong tòa nhà hành pháp ở Liberia trong hình thức một tấm biển chỉ dẫn gắn trên cánh cửa lỗ chỗ vết đạn. Biển này ghi: "Nộp vũ khí của quý vị ở đây."

Các nhà tuyển dụng hoàn toàn không phải lo đến những luật lệ về an toàn lao động ở Angola, không kể đến những dịch vụ cho người tàn tật. Con số 70.000 dân Angola bị vấp phải mìn gài trong thời gian suốt 25 năm qua, làm cụt chân tay, họ vẫn đang tồn tại. Bạn có thể thấy họ khập khiễng đi trên đường phố của Thủ đô Luanda, ở Quảng trường Felliniesque, xin ăn và dùng gậy gỗ để thay cho chân tay. Và ở Rwanda lẫn Burundi, không ai bị đòi hỏi phải đóng góp cho Head Start, bảo hiểm thất nghiệp, Medicaid, dịch vụ cho sinh viên vay tín dụng. Thay vào đó, họ tham gia cạnh tranh kịch liệt, chiếm đất, chiếm năng lượng và nước sạch, trong đó những bộ lạc người Hutu và Tutsi thường xuyên giết lẫn nhau.

Người ta nói lúc đó rằng các tân nghị sĩ Cộng hòa chưa bao giờ dự tiệc tùng trong Quốc hội. Họ nghĩ làm như thế sẽ bị mất uy tín trước vùng cử tri của họ. Phần lớn trong số đó thậm chí cũng không có hộ chiếu. Chẳng sao. Họ muốn chiếm được tất cả những lợi quyền gắn với

việc trở thành những Michael Jordan trong phương diện địa-chính trị, với việc trở thành người Mỹ toàn cầu hóa, nhưng không cần phải hy sinh hay có trách nhiệm gì cả – dù ở trong nước hay nước ngoài. Họ nên đến những vùng châu Phi bị chiến tranh tàn phá để cảm nhận thực sự về những gì xảy ra cho những đất nước đã mất đi tình cảm cộng đồng, cảm giác dân chúng có nợ nần với chính phủ, cảm giác người này có trách nhiệm với người kia, và nơi mà người giàu phải sống sau những kín cổng cao tường, cửa sổ bôi đen, trong khi người nghèo thì lang thang nơi chợ búa.

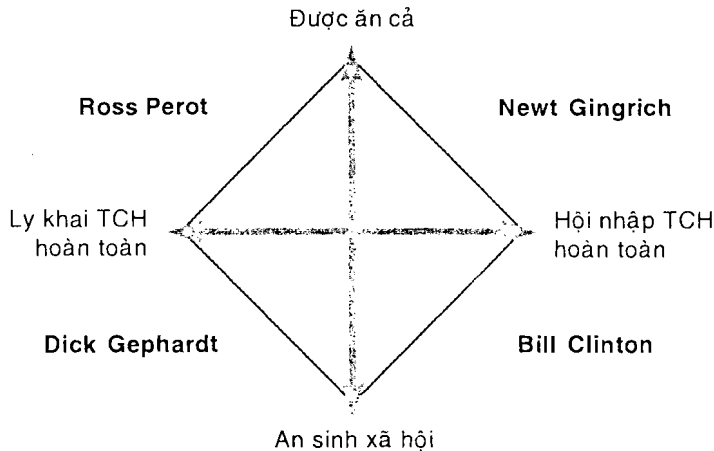
Tôi không muốn sống trong những đất nước, những thế giới như vậy. Không những nơi đó thiếu luân thường và đạo lý, chúng ngày càng thiếu cả an ninh nữa. Tìm cách tránh những thảm cảnh đó cần phải là trọng tâm của các chính sách đối nội và đối ngoại của Hoa Kỳ ngày nay. Thật không may, cả Đảng Dân chủ lẫn Đảng Cộng hòa đều chưa phản ánh đầy đủ được trong các cương lĩnh của họ sự quá độ từ Chiến tranh Lạnh sang toàn cầu hóa. Nhiều lúc cả hai đảng này ứng xử theo cái lối rằng thế giới giờ đây cho phép nước Mỹ có thể tỏ ra hẹp hòi và thiên lệch khi bàn tới bất cứ vấn đề gì. Đối với vấn đề nghiêm túc – lợi ích quốc gia ngày nay, điều cần được bàn bạc là liệu người Mỹ có thể định nghĩa được một mối đe dọa mới đối với mọi dân tộc, chứ không phải là về một nhiệm vụ chung. "Kẻ thù to lớn" vẫn là trọng tâm để xây dựng chủ nghĩa quốc tế của Mỹ, chứ không phải là "cơ hội lớn," càng không phải là "trách nhiệm lớn."

Trong quá trình toàn cầu hóa thời nay, nước Mỹ quả là đang chia sẻ một lợi ích chung của mọi dân tộc – một thứ lợi ích bao gồm cả một cơ hội lẫn một trách nhiệm lớn. Nói đơn giản là: là một đất nước hưởng lợi phần

lớn từ cuộc hội nhập toàn cầu thời nay – là đất nước mà dân chúng, sản phẩm, giá trị, công nghệ và ý tưởng được toàn cầu hóa ở mức độ cao – nhiệm vụ của chúng ta là duy trì tính bền vững của toàn cầu hóa. Và một phương cách để thực hiện là giữ cho hệ thống quốc tế ổn định, tạo điều kiện cho những yếu tố tiên tiến dẫn dắt những yếu tố trì trệ, vì cuộc sống của nhiều người dân ở nhiều đất nước. Trong Chiến tranh Lạnh, vấn đề chính trị căn bản là: Bạn lựa chọn phần cứng và hệ điều hành nào? Trong toàn cầu hóa, câu hỏi chính trị hàng đầu là: Làm thế nào ứng dụng thật tốt cái phần cứng và hệ điều hành duy nhất còn tồn tại – chủ nghĩa tư bản thị trường tự do trong bối cảnh hội nhập toàn cầu? Hoa Kỳ có thể và cần phải đóng vai trò gương mẫu trong việc đáp lại câu hỏi này.

Hoa Kỳ có 200 năm lịch sử để phát minh, cải tiến và tiêu chuẩn hóa những cán cân giữ cho thương trường được tự do phát triển mà không biến thành những con quái vật. Chúng ta có công cụ để cải cách. Và chúng ta sẽ có lợi khi cải cách. Quản trị toàn cầu hóa là trách nhiệm mà nước Mỹ không dám bỏ qua. Đó chính là lợi quyền dân tộc của chúng ta ngày nay. Chính đảng nào hiểu rõ điều đó trước hết, từ đó xây dựng được một cương lĩnh đáng tin cậy, nhất quán và sáng tạo, sẽ là chính đảng đặt đầu cầu cho Hoa Kỳ tiến đến tương lai.

Muốn đối đầu với thách thức đó bạn cần bắt đầu bằng cách loại bỏ những ngôn ngữ của thời Chiến tranh Lạnh – những ngôn ngữ không còn thể hiện được thực trạng hiện nay, và xây dựng một hệ thống các thuật ngữ mới thích hợp với toàn cầu hóa. Với mục đích này, tôi đã thiết kế một sơ đồ, trong đó, tôi tin rằng, thể hiện 4 thực thể chính trị căn bản mà dân chúng có thể lựa chọn trong thời toàn cầu hóa.



Để nhận biết bạn là ai và đối thủ của bạn là ai trong thời đại này, hãy sử dụng hệ thống sau đây: Đường nằm giữa chạy từ trái sang phải biểu thị toàn cầu hóa; trước hết bạn hãy đánh dấu một điểm trên đường này phản ánh bạn hiểu được bao nhiêu về toàn cầu hóa. Cuối con đường này bên tay phải là "những người hội nhập toàn phần". Đây là những người hoàn toàn mong muốn đón nhận toàn cầu hóa vì họ nghĩ toàn cầu hóa là điều tốt hay điều đương nhiên và mong muốn được thấy nó qua thương mại tự do, thương mại internet, liên hệ giữa trường học, cộng đồng và doanh nghiệp, email, tất cả để duy trì hội nhập toàn cầu 24/24 tiếng mỗi ngày, suốt 24 múi giờ và thông qua không gian điện toán.

Điểm cuối của con đường này bên tay trái là "những người ly khai toàn phần". Họ là những người coi thương mại tự do và hội nhập công nghệ là điều chả ra gì và chưa chắc đã xảy ra, vì theo họ toàn cầu hóa làm cho khoảng cách giàu nghèo tăng lên, công ăn việc làm bị chuyển

khỏi biên giới quốc gia, bản sắc văn hóa bị xóa nhòa và đời sống rồi sẽ bị những bàn tay vô hình của thương trường nhào nặn và kiểm soát. Họ muốn toàn cầu hóa ngưng lại. Họ muốn giết ngay toàn cầu hóa.

Vậy bạn là ai? một người "ly khai"? hay một người "hội nhập"? hay một nhân vật "trung dung"?

Bây giờ nhìn vào đường chạy từ trên xuống dưới – đường biểu thị phân phối của cải vật chất. Nó biểu thị các thể loại chính sách mà bạn muốn chính phủ phải thiết lập khi theo đuổi toàn cầu hóa và chiếc áo nịt nạm vàng. Điểm cuối dưới đáy con đường này là "Những người mong muốn an sinh xã hội" hay SSN. Tôi coi SSN là những người tin rằng toàn cầu hóa chỉ có thể bền vững khi nó được dân chủ hóa trên cả phương diện kinh tế lẫn chính trị. Về kinh tế, điều này không có nghĩa là những chính sách an sinh xã hội chỉ để "hứng" những người chậm tiến và thiếu năng lực. Chúng sinh ra để "đưa" những người đó vào guồng, trang bị công cụ và tài nguyên cho họ sản xuất và cạnh tranh. Về chính trị có nghĩa là khuyến khích dân chủ hóa ở các nước đang phát triển, vì nếu không có tự do cá nhân thì sẽ không có tự do tăng trưởng kinh tế.

Dĩ khiên không phải ai cũng nhất trí với quan điểm này. Chính vì thế ở đầu kia của trục thẳng đứng là "nhưng người cá lớn sẽ nuốt cá bé". Loại người này cho rằng toàn cầu hóa sẽ đưa đến việc ai mạnh nấy thắng, và ai yếu tất bị bỏ rơi. Họ muốn thu hẹp quyền lực và cơ cấu chính phủ, các loại thuế và an sinh xã hội và để cho dân chúng tự do cạnh tranh, chiếm đoạt và tự hưởng những thành quả cá nhân hoặc ráng chịu nếu tỏ ra yếu kém quá. Những người theo lối "cá lớn nuốt cá bé" cho rằng quan trọng nhất là kiếm và giữ được công ăn việc

làm, không nên nghĩ đến chuyện nếu thua thiệt thì sẽ có người cứu giúp.

Vậy bạn đứng ở đâu trong cái trục này? Bạn là người tin vào lợi ích của an sinh xã hội? Hay bạn theo trường phái "cá lớn nuốt cá bé"? Hay bạn là người trung dung?

Tất cả những yếu nhân trong chính trường Hoa Kỳ ngày nay có thể được nhận diện và hiểu được qua ma trận này hơn là những nhãn hiệu ta vẫn gặp: Dân chủ, Cộng hòa hay Độc lập. Bill Clinton là một con người hội nhập và tin vào lợi ích của an sinh xã hội. Cựu Chủ tịch Hạ viện Newt Gingrich là người hội nhập nhưng bênh vực cho tự lực cánh sinh "cá lớn nuốt cá bé". Chính vì thế Clinton và Gingrich bao giờ cũng là đồng minh trong vấn đề thương mại tự do nhưng lại là đối thủ của nhau mỗi khi họ bàn đến an sinh xã hội. Lãnh tụ nhóm thiểu số của Hạ viện Dick Gephardt là con người ly khai và thiên về an sinh xã hội trong khi Ross Perot là người ly khai nhưng tin vào việc cá lớn nuốt cá bé. Chính vì thế họ liên minh với nhau để chống lại Hiệp định Thuế quan Tự do Bắc Mỹ NAFTA và những hình thức mậu dịch tự do khác nhưng chỉ có Gephardt quan tâm đến an sinh xã hội để bảo vệ quyền lợi và tăng cường năng lực cho người lao động.

Trong khi tôi dùng sơ đồ này để minh họa xã hội Mỹ ngày nay thì bạn có thể dùng nó để mô tả thực trạng trên đất nước của bạn. Hãy đặt bản thân bạn vào sơ đồ này để xem bạn là ai và ai sẽ là đối thủ của bạn trong cuộc tranh luận chính trị sau này. Bản thân tôi là người toàn tâm theo hội nhập và bênh vực cho an sinh xã hội. Điều đó có nghĩa gì? Nghĩa là tăng cường thực trạng chính trị vì lợi ích toàn cầu hóa bền vững, chính sách đối ngoại và phòng thủ theo lối toàn cầu và một nền

kinh tế chính trị toàn cầu hóa, và sau cùng một tập hợp những luân lý và đạo đức toàn cầu hóa (trong đó bao gồm các giá trị tôn giáo và gia đình). Nói cách khác đó là quan điểm xây dựng một hệ thống quốc tế mới.

Nền chính trị trong kỷ nguyên toàn cầu hóa

Xin đi sâu vào nội dung của một nền chính trị mang tính toàn cầu hóa bền vững. Nó phải gồm hai thứ: bức tranh toàn cảnh thế giới để dân chúng hiểu họ đang ở đâu; và một loạt các chính sách hội nhập kết hợp an sinh xã hội để đối phó với thực trạng thế giới.

Cần phải có bức tranh toàn cảnh thế giới vì không một chính sách nào có thể khả thi nếu không thu hút được một bộ phận dân chúng có cách nhìn tương tự nhằm hiểu được vì sao nó cần thiết. Những chính trị gia hãy cẩn thận: Có rất nhiều lý do cho thấy rằng bóp méo và bôi xấu toàn cầu hóa thì thật là dễ. Nhưng làm như thế thì dù có đúng đắn về kinh tế, bạn vẫn không kiểm soát nổi về chính trị, dẫn đến việc toàn cầu hóa thay vì mang lại lợi ích, lại quay ra chống lại quý vị. Vì sao? Vì những người chịu thiệt thòi nhiều nhất trong toàn cầu hóa – những nhân công mất việc do ứng dụng tự động hóa và người máy, hoặc do phân xưởng của họ bị chuyển ra nước ngoài – hiểu biết về thân phận của họ rất rõ. Điều đó giúp cho họ dễ dàng tập hợp để chống lại hội nhập, công nghệ mới và tự do mậu dịch. Trong khi đó những người hưởng lợi từ toàn cầu hóa, tự do thương mại và đầu tư thường lại không tự hiểu họ là ai. Họ thường không nhìn thấy mối quan hệ giữa toàn cầu hóa và sự cải thiện mức sống của chính họ, chính vì thế không dễ gì tập hợp được những người này. Đã bao giờ bạn nghe một công nhân trong

phân xưởng sản xuất chip vi tính nói, "Bạn ơi, tôi là người may mắn. Nhờ có toàn cầu hóa, nhu cầu cho hàng xuất khẩu cao cấp của Hoa Kỳ tăng vọt, sự thiếu thốn công nhân lành nghề ở đất này và những đòi hỏi mới từ các nước đang phát triển, khiến ông chủ tôi phải tăng lương cho tôi. NAFTA thật tuyệt diệu!"

Một lý do nữa khiến cho toàn cầu hóa dễ bị xuyên tạc là việc con người ta không hiểu toàn cầu hóa phần nhiều là do công nghệ, chứ không phải thương mại, lôi cuốn. Trong văn phòng báo *The New York Times* ở Washington, chúng tôi vốn có một cô lễ tân, sau này cô ta bị mất việc. Mất việc không phải vào tay một người Mehicô –, mà là vào tay một chip vi tính – con chip này được lắp trong các điện thoại trong văn phòng, tự động trả lời khách hàng. Thực tế ở đây cho thấy thậm chí nếu nước Mỹ không buôn bán gì với Mehicô thì vẫn có microchip và vẫn khiến cho cô nhân viên này mất việc. Nếu có một bức tường cao 10 mét xây dọc biên giới Hoa Kỳ và Mehicô thì microchip vẫn cướp đi của cô này công việc đó. Nhưng các chính trị gia không muốn công nhận chuyện này. Không ai trong số họ dám đứng dậy và nói: "Tôi muốn các bạn đứng dậy, dứt điện thoại khỏi ổ máy, ném chúng ra ngoài cửa sổ và kêu tướng lên: "Tôi không chịu được nữa! Hãy cứu công ăn việc làm cho nước Mỹ! Cấm sử dụng trả lời điện thoại tự động! Khoai tây rán, chấp nhận ngay Microchip, vứt!" Đó không phải là một thông điệp tranh cử hữu hiệu. Nên họ thường nhào ra hô hét chống đối người Mehico và các nhà máy ở nước ngoài. Công nhân và nhà máy ở nước ngoài là những mục tiêu cụ thể và dễ chĩa mũi dùi vào, trong khi đó microchip thì không hẳn là kẻ thù trong con mắt các chính trị gia. Chính vì thế thương mại tự do nhanh chóng trở thành mối lo, mối họa trong tư duy của nhiều người trong thời

đại toàn cầu hóa – trong khi thực ra họ nên lo lắng hơn về chuyện kỹ thuật phát triển nhân đại trà.

Bill Clinton đánh bại George Bush [cha] và Bob Dole bởi lẽ đa số cử tri Hoa Kỳ có trực giác là họ đang bước vào một kỷ nguyên mới, Clinton đón nhận thời cơ đó, và đưa ra những giải pháp cho nó – trong khi Bush và Dole không làm được điều đó. Nhưng không may là khi lên cầm quyền, Clinton không bao giờ thực hành cho hoàn hảo những giải pháp đó, chưa đưa được ra một bức tranh toàn cảnh cho dân chúng. Trong tuần lễ đầu tiên sau khi nhậm chức, Clinton đã tuyên bố vấn đề nan giải của Hoa Kỳ là y tế – chứ không phải toàn cầu hóa bền vững. Vậy đáng lẽ ông ta phải nói điều gì? Đáng nhẽ ông ta nên nói:

"Thưa đồng bào, nhiệm kỳ Tổng thống của tôi trùng hợp với kết thúc của cuộc Chiến tranh Lạnh và sự khởi đầu của toàn cầu hóa. Toàn cầu hóa trong những năm 1990 cho tới thiên niên kỷ mới mang ý nghĩa như Chiến tranh Lạnh đến với thế giới từ những năm 1950 cho tới những năm 1980. Nếu hệ thống Chiến tranh Lạnh được dựng lên từ những đe dọa và thách thức của Liên Xô, và chia cắt thế giới, thì toàn cầu hóa được xây dựng từ những đe dọa và thách thức của những bước nhảy vọt trong công nghệ và những hội nhập kinh tế; toàn cầu hóa khiến thế giới tập trung hơn. Nhưng khi đoàn kết thế giới thành một khối, toàn cầu hóa cũng làm biến đổi môi trường làm việc, công việc, thương trường và cộng đồng của mọi người – nhanh chóng xóa đi những nghề nghiệp cũ kỹ và cho ra đời những công việc mới mẻ. Toàn cầu hóa xóa đi những lối sống cũ kỹ và cho ra đời những cách sống mới; nhanh chóng xóa đi những thị trường cũ kỹ và nhân đại trà các loại thị trường mới; nhanh chóng xóa đi những ngành

công nghiệp cũ và phát minh nhiều ngành nghề mới mẻ. Ngoại thương, vốn chiếm 13 phần trăm tổng sản phẩm quốc nội những năm 1970, nay đã lên tới 30 phần trăm tại Hoa Kỳ – và đang tiếp tục tăng. Những tiến bộ kỹ thuật ngày nay phát triển nhanh tới mức các công ty máy tính của Hoa Kỳ mỗi năm cho ra 3 đời máy tính. Đây không những là một thế giới mới, mà về nhiều mặt một thế giới tốt đẹp hơn. Dẫu có phải vật lộn với toàn cầu hóa lúc này lúc khác, thì Trung Quốc, Indonesia, Hàn Quốc, Thái Lan, Malaysia, Brazil hay Argentina đã chứng kiến mức sống của họ tăng lên cho nhiều bộ phận dân chúng của họ, tăng cao hơn bao giờ hết trong lịch sử. Điều đó là nhờ có sự tăng hiệu quả các thị trường tài chính tạo điều kiện cho hoạt động buôn bán và đầu tư của con người từ nước này sang nước khác. Toàn cầu hóa là đầu tàu của tăng trưởng kinh tế chưa từng có thời này, đó là điều chúng ta không bao giờ được quên. Như Bộ trưởng Tài chính Larry Summers chỉ ra, nhờ phần lớn vào toàn cầu hóa mà hơn một phần tư nhân loại đang an hưởng mức tăng trưởng trong đó mức sống của họ sẽ tăng gấp bốn lần trong thế hệ của họ. Bốn lần. Và điều đó hoàn toàn không gây hại gì cho Hoa Kỳ. Ngược lại sự tăng trưởng trên thế giới đã khiến giảm nạn thất nghiệp ở Mỹ xuống mức thấp nhất trong gần 50 năm. Nhưng toàn cầu hóa cũng mang đến một thách thức chưa từng có: Trong khi đóng vai trò đầu tàu tiến tới sự phồn vinh lâu dài, toàn cầu hóa cũng là động lực khiến xuất hiện những phân bổ tài nguyên và của cải một cách bất công trong ngắn hạn. Và không thể đơn thuần nói với một công nhân vừa mất việc vào tay người nước ngoài rằng: tuy vậy nhưng xã hội nói chung nay khá hơn nhiều, vì mọi người có thể mua những loại giày hay loại sắt thép rẻ hơn. Không dễ gì giải thích với một nhân viên vừa mất việc vì một loại công nghệ mới

được đưa ra ứng dụng, rằng tuy thế, xã hội ta vẫn khá hơn vì mọi hệ thống vận hành được áp dụng khoa học kỹ thuật và có năng suất tăng vọt. Lợi ích của toàn cầu hóa được tính trên cơ sở dài hạn và làm lợi cho xã hội nói chung nhưng những bất công đương nhiên sẽ sớm xảy ra và cá nhân sẽ là những nạn nhân trước tiên."

"Vì thế, trước sự tương phản giữa những cơ hội dài hạn do toàn cầu hóa và tăng trưởng mang lại cho những người giàu, và những gián đoạn độc hại về chính trị, môi trường và xã hội trước mắt nhằm vào người nghèo, Hoa Kỳ cần có một chiến lược để khiến toàn cầu hóa trở nên bền vững – để khai thác những điều hay nhất, trong khi giảm nhẹ tác động từ những hậu quả tồi tệ. Hãy tưởng tượng thế giới là một bánh xe có những nan hoa. Ổ trục bánh xe là điều tôi gọi là "toàn cầu hóa cùng tăng trưởng kinh tế và cải cách công nghệ." Nói đơn giản là điều vĩ mô. Vì nó nằm ở trục, nên chúng ta cần có quan điểm để nối trục này với các lĩnh vực y tế, phúc lợi, giáo dục, dạy nghề, môi trường, điều tiết thị trường, an sinh xã hội, tài chính và mở rộng thương mại tự do. Mỗi một mảng như vậy cần được điều chỉnh, cải cách để giúp đất nước chúng ta khai thác lợi ích của toàn cầu hóa đồng thời tạo những đệm an toàn để giảm và loại trừ những hệ quả xấu có thể xảy ra. Toàn cầu hóa đòi hỏi xã hội chúng ta tiến nhanh hơn, làm việc thông minh hơn, và đương đầu với nhiều mạo hiểm hơn bao giờ hết. Trong cương vị Tổng thống, tôi xin hứa hai điều: Một, tôi sẽ giúp trang bị tốt hơn cho bản thân đồng bào và toàn xã hội để đối phó với những thách thức mới, với sự kết hợp giữa hội nhập triệt để và tổ chức mạng lưới an sinh xã hội hoàn hảo. Điều thứ hai, tôi sẽ bảo vệ không mệt mỏi những sắc luật về thương mại để đảm bảo rằng, trong khi toàn cầu hóa thử thách người lao

động Hoa Kỳ, sẽ không cho phép những người khác lợi dụng để bán phá giá hàng hóa của họ ở đây, trong khi lại không cho hàng hóa của chúng ta vào đất nước của họ. Tôi không nói đây là nhiệm vụ dễ dàng. Ngược lại tôi xin nói tình hình rồi đây sẽ rất khó khăn. Nhưng nếu chúng ta xây dựng một sự cân bằng hợp lý – tôi nghĩ chúng ta có thể làm được – chúng ta có thể trở thành đội tiên phong trên thế giới làm gương về sự hội nhập trong toàn cầu hóa, cũng như chúng ta đã từng làm gương cho thế giới trong việc răn đe trong thời Chiến tranh Lạnh. Chúa phù hộ nước Mỹ."

Đó chính là những gì Clinton tin vào, nhưng không hẳn là những gì ông ta đã nói ra. Và một trong những lý do vì sao chính sách y tế của Clinton bị các đối thủ đánh bại là nó không được đặt vào trong một bức tranh rõ ràng mang bối cảnh toàn cầu hóa. Hậu quả là, như kinh tế gia Dani Rodrik của Đại học Harvard cho biết, "Các mối liên hệ và bổ sung trong những lĩnh vực đó đã không được thể hiện rõ trong tranh luận công khai," làm cho những kẻ duy ý chí và cực đoan, cũng như các nhà kinh tế gia đại chúng, phái dân tộc chủ nghĩa, những kẻ thiếu hiểu biết, xu thời, đã lái cuộc tranh luận sang những đề tài hạn hẹp – ví dụ: thương mại hay y tế – họ đánh gục chính sách của Clinton.

Nếu chúng ta không giải thích cho công chúng biết về bản chất thực sự của thế giới ngày nay và giải mã cho được toàn cầu hóa thì những người theo đuổi chính sách ly khai sẽ tận dụng những gì còn mờ mịt lẫn lộn để thực hiện mục đích của họ. Năm 1998, Tổng thống Clinton không thể áp dụng NAFTA vào Chilê chỉ vì một nhóm thiểu số đứng đầu là giới nghiệp đoàn chống đối. Họ hết sức năng động trong việc chống phá thương mại tự do; trong khi đó đa số trong Quốc hội được lợi trong

chuyện đó, nhưng họ lại không tự tập hợp được và không bảo vệ được chính quyền lợi của họ.

Tuy nhiên, ngoài một bức tranh toàn cảnh rõ nét, một nền chính trị toàn cầu hóa bền vững cần bao hàm một hệ thống chính sách cân bằng. Cụ thể, sự cân bằng này đòi hỏi sự thỏa thuận giữa giới lao động, các định chế tài chính và chính phủ. Hãy ghi công những người theo trường phái Thatcher và Reagan đã chung sức chuẩn bị cho đất nước của họ cho kỷ nguyên toàn cầu hóa ngày nay. Họ là những công cụ xây dựng toàn cầu hóa khi họ đi đầu trong việc truyền bá viễn cảnh thị trường tự do thuần khiết nhất – cốt lõi của toàn cầu hóa. Quan điểm của những người này là: "Hãy để cho thị trường thống trị trên diện càng rộng càng tốt và mọi thứ sẽ được điều tiết êm đẹp." Nhưng một viễn cảnh thị trường thuần khiết vẫn chưa đủ, vì nó rất tàn khốc và gây những bất ổn về chính trị. Cánh Tả, hay những gì còn lại của cánh Tả, trong khi đó lại tiếp tục ôm giữ những nguyên tắc nhà nước phúc lợi – điều đó ngược lại, đã gây nhiều bất lợi về kinh tế.

Những gì cần phải có, thay vì hai luồng quan điểm cực đoan đối chọi nói trên, là một sự kết hợp mang tính xã hội bao gồm cả thị trường tự do và sự đảm bảo rằng ích lợi của chúng đến với càng nhiều người dân càng tốt. Bạn giữ cho toàn cầu hóa ổn định bằng cách dân chủ hóa toàn cầu hóa – giúp nó làm lợi cho dân chúng nhiều hơn. Tìm hiểu một sự hòa hoãn mang tính xã hội để dân chủ hóa toàn cầu hóa là nhiệm vụ của những người thuộc phái Trung Tả – như Bill Clinton của Hoa Kỳ và Tony Blairs của nước Anh. Nhiều người gọi đó là "Con đường thứ ba." Tôi không chấp nhận lối gọi đó. Những gì Clinton và Blairs đang lần mò mà tôi gọi là hội-nhập-toàn cầu hóa-kiêm-an-sinh-xã-hội là

con đường duy nhất cho một đất nước tồn tại trong toàn cầu hóa. Không có con đường thứ ba. Chỉ có một con đường, con đường mang tính cân bằng.

Những người hội-nhập-toàn cầu hóa-kiêm-an-sinh-xã-hội như chúng tôi tin rằng bạn không dám trở thành một nhà toàn cầu hóa, một người tranh đấu cho thương mại tự do, mở cửa biên giới, thả nổi các hệ thống và Internet cho mọi người, nếu bạn không phải là một người theo phái dân chủ xã hội. Bởi vì nếu bạn không dám dùng những khoản tiền làm ra để tiêu vào những dự án giúp đỡ người nghèo, thua thiệt về tri thức và cơ hội, thì chính họ sẽ trở thành những lực lượng kình chống và tách đất nước của bạn khỏi hệ thống thế giới. Bạn sẽ không thể đạt được đồng thuận về chính trị để duy trì sự cởi mở của đất nước. Đồng thời, chúng tôi tin rằng bạn không dám trở thành một người dân chủ xã hội nếu bạn không phải là một nhà thúc đẩy toàn cầu hóa, bởi vì nếu không hội nhập với thế giới, bạn sẽ không bao giờ tăng thu nhập cần thiết để giúp cải thiện mức sống và cứu vớt người nghèo.

Vấn đề mà chúng ta đang phải đương đầu là tìm cho ra điểm phân cách, giữ cho sự cân đối giữa hội nhập và phúc lợi xã hội trong hệ toàn cầu hóa ngày nay? Có ba yếu tố chúng ta cần phải cân bằng: chiếc đu bay; đệm nhào lộn; và lưới phúc lợi.

Chiếc đu bay

Trước hết chúng ta cần có một nền kinh tế theo định hướng thị trường tự do cởi mở và tăng trưởng, trong đó con người được phép tự do nhào lộn đu bay. Nếu không có những kẻ mạo hiểm và những nhà tài chính chịu mạo

hiểm thì sẽ không có giới kinh doanh, và nếu không có kinh doanh thì không có tăng trưởng. Chính vì thế ở tâm điểm của mỗi nền kinh tế lành mạnh chính là chiếc đu bay cho thị trường tự do bay bổng. Vì không có một hệ thống phúc lợi nào tốt hơn là một nền kinh tế lành mạnh với mức thất nghiệp thấp. Kinh tế Mỹ, một nền kinh tế tự do tiêu biểu cho thấy mức thất nghiệp giảm từ 10,75 phần trăm năm 1994 xuống còn 6,75 phần trăm vào năm 1999, cho phép một số đông thanh niên, đặc biệt là dân thiểu số, kiếm được công ăn việc làm, được đào tạo và phát triển lập thân. Tất nhiên không phải ai cũng chắc chắn kiếm được công việc ngon lành – có những người vẫn tiếp tục phải chui vào bếp nấu nướng trong khi có những người khác ngồi thiết kế trang web trong những công sở sang trọng. Nhưng một công việc và bất cứ công việc nào cũng đáng tự hào và tạo được sự ổn định trong đời mỗi con người.

Mỗi khi nghĩ đến điều này tôi đều nhớ câu chuyện nhà báo người Nga Aleksei Pushkov kể cho tôi vào tháng 4 năm 1995 về một trong những người hàng xóm của anh ở Moskva. "Anh ta là một tài xế nghèo sống ở căn hộ cạnh cầu thang. Tối thứ sáu nào anh ta cũng xỉn và hát – hát đi hát lại, hát vang vọng hai bài hát tiếng Anh: bài "*Đất nước tươi đẹp*" và "*Em chỉ mong có thêm đứa nữa*". Anh chàng này không hiểu nội dung của bài hát. Khi xỉn là hắn đánh vợ và vợ hắn la hét ầm lên. Hắn làm chúng tôi phát khùng. Tôi muốn quăng cho hắn một trái lựu đạn. Nhưng cho đến cách đây 8 tháng tôi không biết sao hắn lại mua được cổ phần và vào làm trong một xưởng sửa chữa xe hơi. Từ ngày đó không ai còn nghe cả đêm bài hát *"Đất nước tươi đẹp"*, không ai nghe thấy tiếng vợ anh chàng la hét nữa. Anh ta đi làm đều đặn vào lúc 8 giờ rưỡi sáng thật vui vẻ. Anh chàng biết rằng

đời đang dần tươi đẹp hơn. Vợ tôi nói, "Hãy nhìn thằng cha *Đất nước tươi đẹp!* Hắn là ông chủ rồi đấy."

Chiến lược chiếc đu bay không chỉ có nghĩa là chính phủ đứng sang một bên cho phép thị trường tha hồ cướp bóc, mà còn có nghĩa là chính phủ phải tạo điều kiện cho dân chúng trở thành ông/bà chủ và là những người thông thạo thị trường tự do. Ở Hoa Kỳ, điều đó có nghĩa là những sáng kiến để mở đường cho nguồn vốn đến được những cộng đồng kém may mắn và thu nhập thấp, từ đó công ăn việc làm sẽ được tạo ra và khỏi uổng công những nhà dạy nghề và những người học nghề. Những thành phố trong nội địa Hoa Kỳ chính là những thị trường đang trỗi dậy, tương tự như đất nước Bangladesh, và chính chúng nhiều khi cần đến những trợ giúp để tạo thị trường mới. Thời còn làm Bộ trưởng Thương mại, Larry Summers đã chỉ ra: "Trên thế giới, khi đến với những con người cơ cực nhất thì thị trường tài chính tư nhân tỏ ra bất lực. Các ngân hàng lớn không muốn thâm nhập vào những cộng đồng đang cơ hàn – vì ở đó không có tiền. Các rào cản không cho các nguồn vốn đến với những cộng đồng và thiểu số nhất định, chứng tỏ sự bất lực của thị trường ở đó. Chính vì lẽ đó những cộng đồng nọ không có cơ hội để giao dịch tài chính, để tích lũy hay cho vay tiền, nên đã trì trệ họ càng trì trệ hơn."

Một phương thức giúp dân chủ hóa nguồn vốn ở Hoa Kỳ đó là nỗ lực tu chính Luật tái đầu tư cộng đồng, cho phép các ngân hàng thương mại cung cấp tín dụng cho các khu phố nghèo khó. Nhưng cũng có những khoản vay mà các ngân hàng thương mại không đời nào chuẩn chi. Chính vì thế tôi hoan nghênh những hỗ trợ của chính phủ cho những khoản đầu tư từ năm 1999 cho những cộng đồng có mức sống tối thiểu. Được biết đến dưới cái

tên Quĩ tín dụng phát triển cộng đồng, cung cấp vốn ban đầu cho các doanh nghiệp mới đầu tư vào những nơi cơ hàn nhưng cũng là nơi họ thấy những cơ hội mới cho kinh tế thị trường. Hoạt động đầu tư bao gồm những trung tâm giữ trẻ, chung cư cho người thu nhập thấp, thẩm mỹ viện và trung tâm giải trí – những lĩnh vực mà những ngân hàng lớn chẳng bao giờ để tâm.

Đệm nhào lộn

Thậm chí những xã hội có nền kinh tế năng động vẫn cần có những tấm đệm đàn hồi, an toàn, để hứng đón những ai trượt ngã vì không bắt kịp tốc độ và môi trường thay đổi nhanh. Đệm phải đàn hồi để đẩy ngược những người đó nhảy vào guồng máy kinh tế. Một tấm đệm thật bền để đón, nhưng không thực êm ái khiến bạn cứ nằm ì trên đó. Tấm đệm này thực sự cần thiết để cấp thời giúp cho những nhân tố chậm phát triển trong xã hội. Và hiển nhiên, theo cách nói trừu tượng, thì tấm đệm quan trong nhất trong đời người là việc được học hành và đào tạo.

Mỗi người lao động cần hiểu rằng an ninh kinh tế trên thế giới ngày nay, khi không còn những bức tường rào cản, không còn do một nhà nước phúc lợi chu cấp hay một thứ thẻ nghiệp đoàn quy định. Trong thời đại khoa học kỹ thuật thay đổi đến mức chóng mặt và các công ty không bị nhiều cản trở như trước, thì chỉ có kỹ năng đào tạo mới và việc duy trì đào tạo mới giúp cho con người ta giữ được công ăn việc làm. "Trong sự nghiệp của bạn, tri thức giống như sữa vậy, " Louis Ross, kỹ thuật viên chính của hãng xe hơi Ford cho biết. Ross nói tiếp: "Thường trên các bịch hay chai lọ đựng sữa có

dán nhãn hạn sử dụng. Vậy hạn sử dụng một tấm bằng kỹ sư ngày nay là 3 năm. Sau ba năm, nếu kỹ sư này không trau dồi và đổi mới kiến thức, thì sự nghiệp của anh ta sẽ đi tong." Jim Botkin và Stan Davis viết trong cuốn sách của họ *Quái vật dưới gầm giường* rằng trong một nền kinh tế tri thức, bạn không những kiếm sống mà bạn còn "học cách kiếm sống."

Trách nhiệm của chính phủ không phải là bảo hộ, che chắn cho người lao động khỏi thực tế đó, mà là giúp đào tạo và giúp đỡ họ đối phó với thực tế đó. Vì mục đích như vậy, tôi nghĩ những ai được vào Nhà Trắng trong thời đại ngày nay nên ban hành một sắc luật, tạm gọi là "Luật về các cơ hội thay đổi nhanh". Đạo luật này sẽ tồn tại song hành với những chính sách hội nhập của chính phủ – đối với việc tiếp nhận Chi Lê vào Hiệp ước mậu dịch tự do NAFTA hay những dàn xếp về thương mại tự do khác. Đạo luật sẽ được sửa đổi mỗi năm với mục đích đôn đốc chính phủ hiểu rõ hơn về thực tế toàn cầu hóa cũng như nhắc nhở cho chính phủ thấy những điều bất hợp lý và mất cân bằng trong các chính sách của họ. Nhờ đó chính phủ điều chỉnh độ rộng hẹp của tấm đệm nhào lộn, tăng cường năng lực và điều kiện sống để người lao động bắt kịp với tiến độ phát triển nhanh chóng của thế giới. Đó chính là con đường bền vững đi tới toàn cầu hóa.

Nếu tôi có một chiếc đũa thần trong tay, thì ví dụ, Luật về các cơ hội thay đổi nhanh năm 1999 sẽ có những điều khoản sau đây: Các dự án về việc làm giúp người thất nghiệp tạm thời; miễn thuế cho các khoản bồi thường nghỉ việc; dịch vụ tư vấn miễn phí của chính phủ về cách viết lý lịch xin việc và tăng cường thêm điều khoản cho đạo luật Kassebaum-Kennedy giúp những người mất việc vẫn được hưởng bảo hiểm y tế; và một chiến dịch quảng

cáo cho một trong những thành tựu lớn nhất của thời kỳ Bill Clinton mà ít người biết đến – Đạo luật về đầu tư nhân lực. Ký vào năm 1998, đạo luật này quy tụ 150 chương trình dạy nghề của chính phủ vào ba lĩnh vực: Các dự án đào tạo cá nhân tài trợ cho nhân công xin học các ngành nghề mà họ tin rằng sẽ giúp kiếm việc thuận lợi nhất; Các trung tâm việc làm một cửa cho mỗi chương trình dạy nghề; Và việc tăng 1,2 tỷ đô-la tài trợ trong năm năm cho những chương trình dạy nghề cho thanh niên. Thêm nữa, tôi sẽ gắn cho đạo luật mới những dự án cấp tín dụng cho các ngân hàng phát triển ở châu Á, Phi và Mỹ La tinh, để tăng cường đào tạo phụ nữ, cho phụ nữ và các doanh nghiệp nhỏ vay vốn, và giúp cho việc làm sạch môi trường ở những nước mà có quan hệ thương mại với Hoa Kỳ. Tôi cũng muốn bao gồm trong đạo luật việc tăng cường tài trợ cho các sáng kiến của Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) trong việc tạo cơ hội việc làm nhằm xóa bỏ tình trạng bóc lột sức lao động của trẻ em ở những nước mà đối tượng trẻ em bị hành hạ nhiều nhất. Tôi cũng muốn trong đạo luật có điều khoản tăng ngân sách cho chương trình Hỗ trợ Điều chỉnh Thương mại hiện nay, nhằm trợ giúp cho những người lao động bị mất việc do các hoạt động ngoại thương gây ra. Tôi cũng muốn mở rộng chương trình mang tên Hỗ trợ người lao động bị mất việc do sự phát triển của các công nghệ mới. Và sau cùng, tôi muốn tổ chức một chiến dịch thông tin về các ưu đãi thuế dành cho việc học hành, cho phép trừ vào tiền thuế của mọi người tới mức 1.000 đô-la/người để đóng góp cho các chi phí đào tạo và giáo dục mới của họ.

Tôi cũng gắn vào đạo luật đó các chương trình tăng cường giá trị của gia đình và cộng đồng, giúp cải thiện về tâm lý cho nhân công, những người đang phải đương đầu

với các hoạt động của thị trường đầy sức ép và thay đổi việc làm nhanh chóng. Các chương trình bao gồm việc tăng hỗ trợ cho các trung tâm giữ trẻ, cho tới chính sách giờ giấc uyển chuyển dành cho cha mẹ để họ có thêm thời gian cho gia đình, cho bản thân, và đến việc trả lương cho những người làm thêm giờ. Chúng ta cần có thêm những cá nhân làm việc tự giác, nhưng những cá nhân đó không thể hoạt động trong các môi trường chân không. Họ phải nằm vào các cộng đồng tích cực, lành mạnh và có trách nhiệm. Các cộng đồng phải giúp các cá nhân ứng phó với hành vi của thị trường tự do hay những bức bách của chính phủ. Cố gắng tăng cường năng lực của dân chúng, từ việc dùng những Hội cha mẹ và thầy cô cho tới việc tham gia giữ gìn an toàn cộng đồng, đặt bước đệm giữa thị trường và chính phủ, chính là điều thiết yếu trong hệ thống mới ngày nay.

Điều mà những người theo phái Hội nhập-An sinh xã hội như chúng tôi tin vào, đó là có rất nhiều việc mà chính phủ vẫn có thể thực hiện trong thời đại toàn cầu hóa, những việc không cần chi phí cao, không cần có chính sách phân phối lại thu nhập một cách vội vàng – hay không cần đến những khoản chi tiêu tốn kém cho phúc lợi xã hội đến mức vi phạm những luật lệ về Chiếc Áo Nịt Nạm Vàng – nhưng vẫn giúp làm tăng con số những người làm ăn thành đạt. Những sáng kiến như trên sẽ khiến cho dân chúng thấy rằng: "Trong khi toàn cầu hóa bắt người ta phải bay từ đu bay này sang đu bay khác, cao hơn, nhanh hơn, và xa hơn nữa, thì chính phủ sẽ không để cho người ta rơi xuống những mặt đất hiểm trở và bị con quái vật toàn cầu hóa ăn thịt. Mặc dù không tặng bạn các món quà từ thiện, chính phủ nay sẽ giúp bạn tìm kế sinh nhai." Thậm chí nếu chúng ta tốn tiền vào những chương trình trợ giúp kế sinh nhai, thì

chi phí cũng vẫn là rất nhỏ so với lợi ích và tính hiệu quả đem lại từ việc duy trì các thị trường tự do đối với thế giới. Chi phí cho một đạo luật như Luật về các cơ hội thay đổi nhanh thật là nhỏ để đạt được sự kết dính về xã hội cũng như những đồng thuận về chính trị hướng tới hội nhập và tự do thương mại. Vậy thì phương châm của tôi là: "Bảo vệ nhưng không bảo hộ. Làm đệm nhưng không dựng rào cản. Ứng phó với "Thế giới Đi nhanh" chứ đừng tránh né nó."

Lưới phúc lợi xã hội

Sau cùng, chúng ta vẫn cần đến những cái lưới phúc lợi xã hội – chế độ an sinh xã hội, bảo hiểm y tế công, trợ giúp y tế công, tem phiếu thực phẩm và phúc lợi xã hội khác – để hứng những người không thể đu bay nhanh và không thể học nhanh để theo kịp vào "Thế giới Đi nhanh", những người mà bạn không muốn để cho bị ngã sấp mặt xuống mặt đất hiểm trở. Nhưng trong toàn cầu hóa, chúng ta cần có tư duy mới về khái niệm lưới phúc lợi xã hội. Chẳng hạn, trong thời đại Internet trở nên thiết yếu đối với việc học hành, đặt vé máy bay, tiếp cận với cơ quan chính phủ, liên lạc, chưa kể đến việc mua sắm tìm hàng giá rẻ, chúng tôi cho rằng cơ hội sử dụng Internet đã trở thành một quyền cơ bản của nhân loại.

Dĩ nhiên có một sự được mất giữa cái đu bay, đệm nhào lộn và lưới phúc lợi xã hội. Ngày nay ở Hoa Kỳ cũng như các nước khác, chính trị là sự tìm tòi một điểm cân bằng mới – là việc tìm cho ra một giải pháp dung hòa đúng đắn giữa một nền kinh tế mở cửa-hội nhập luôn luôn tăng năng suất và các cơ hội việc làm, kết hợp với những tấm đệm nhào lộn và lưới bảo hiểm xã hội. Rõ ràng, điểm cân bằng đó đã và đang di chuyển từ cánh tả,

thời Chiến tranh Lạnh, sang phái hữu của trung tâm. Thời Chiến tranh Lạnh, thời của những bức tường, các chính phủ cảm thấy họ cần phải ngăn chặn không cho nhân công của họ ngả theo cộng sản chủ nghĩa, vì thế chủ xưởng thiên về việc duy trì các chương trình phúc lợi xã hội. Ngày đó đã qua rồi. Nhưng giờ đây vẫn không có nghĩa là trao mọi thứ vào tay khu vực tư nhân. Nhờ có hội nhập, chiếc áo nịt của Hoa Kỳ đã sản sinh rất nhiều vàng – dự đoán vào thiên niên kỷ mới mức thặng dư ngân sách vẫn tiếp tục được duy trì – và có khả năng chu cấp đầy đủ cho những mạng lưới bảo hiểm xã hội và các đệm nhào lộn.

Không có thứ chính trị toàn cầu hóa bền vững nào lại chỉ dựa đơn thuần vào các chương trình kinh tế. Trong khi mở đường vào toàn cầu hóa trở nên một nhiệm vụ thiết yếu, đặc biệt đối với các nước đang phát triển, dân chủ hóa các hệ thống chính trị đồng thời cũng là một đòi hỏi quan trọng. Đó là một trong những bài học thực tế rút ra trong thập kỷ đầu tiên của toàn cầu hóa: Đưa xã hội của bạn tăng tốc nhập vào toàn cầu hóa là cả một quá trình đầy đau đớn, và bởi thế, về lâu về dài, nó đòi hỏi phải tiếp tục có thêm dân chủ. Trong Chiến tranh Lạnh, lãnh tụ của các quốc gia đã được các siêu cường dung túng, cho phép họ muốn lãnh đạo đất nước ra sao cũng được. Nhưng những siêu cường giờ đây đã ra đi và đa số dân chúng ngày nay không muốn duy trì các chính phủ yếu kém quá lâu – đặc biệt trong thời đại mà họ biết rõ hơn về cảnh sống của đồng loại. (Hãy tra trong từ điển từ Indonesia). Nếu các vị giờ đây yếu kém, các vị sẽ đổ – và nếu không có dân chúng đỡ, thì các vị sẽ đổ rất đau đớn. (Hãy tra trong từ điển từ Suharto).

Larry Diamond, học giả về dân chủ đã chỉ ra: "Chúng ta đã thấy một số ví dụ trong đó các nước Mỹ La tinh, Đông Âu và Đông Á đã dùng lá phiếu đuổi khỏi quyền lực những chính phủ mà họ thấy liên quan tới những tổn thất từ cải cách toàn cầu hóa. Những chính phủ mới lên cầm quyền quả đã đưa ra những điều chỉnh nhưng vẫn giữ lại ít nhiều những chính sách thị trường và toàn cầu hóa như trước kia. Vì sao họ làm được chuyện đó? Vì quá trình dân chủ hóa khiến cho dân chúng các nước đó tự cảm nhận, tự chia sẻ những tổn thất nảy sinh từ những cải cách kinh tế. Những tổn thất đó đối với dân chúng không còn cái vẻ xa lạ như trước kia. Dân chúng ngày nay được quyền tư vấn về các chủ đề kinh tế, ít nhất họ có thể lựa chọn để tự quyết định về tốc độ cải cách kinh tế, thay vì phải chịu sai khiến như trước kia. Hơn nữa, nhờ có cơ hội tham gia cải tổ, được phép đuổi cổ những người mà họ cảm thấy có hành vi thái quá, tham nhũng quá và thiếu nhạy cảm quá, toàn bộ quá trình cải tổ trở nên chính đáng hơn về chính trị, và nhờ đó trở nên bền vững hơn."

Hơn nữa, ngày nay các đảng phái và lãnh đạo phải thay nhau để cầm quyền – các phái đối lập về chính trị đã xuất hiện và theo đuổi các chính sách giải phóng kinh tế và toàn cầu hóa ngày càng giống như của chính phủ – thông điệp mới ngày càng ăn sâu vào dân chúng: không có lựa chọn nào khác, ngoài việc mặc lên người chiếc áo nịt. Có bao nhiêu lãnh đạo đối lập ở Mỹ La tinh, Đông Âu và Đông Á khi lên nắm quyền trong thập niên vừa qua đã tuyên bố: "Ồ, quả là chúng ta đã tham nhũng thật. Chúng ta đúng là phải mở cửa. Thực tế cho thấy mọi thứ tồi tệ hơn là tôi nghĩ, và chúng ta sẽ phải tăng tốc những cuộc cải cách và nếu không thì sẽ không có đường ra. Nhưng chúng ta sẽ khoác cho

những cải cách đó những bộ mặt người." Dân chủ hóa giúp cho quá trình nhận thức đó được nảy sinh. Và do đó các quốc gia điều chỉnh nhanh nhất để hội nhập toàn cầu hóa ngày nay không phải là những nơi giàu tài nguyên như Ả rập Xê út, Nigeria hay Iran, mà là những nước hay vùng được dân chủ hóa nhanh nhất, Ba Lan, Đài Loan, Thái Lan hay Hàn Quốc.

Dân chủ hóa toàn cầu hóa – không những là con đường hiệu quả nhất để giúp toàn cầu hóa được bền vững, mà là một chính sách đúng đắn và hợp lòng dân nhất mà bất cứ chính phủ nào cũng cần theo đuổi.

Địa-kinh tế trong thời đại toàn cầu hóa

Có lần tôi viết một bài theo lối giả tưởng về chủ đề đầu tư trong những năm 90, đại khái như sau: "Vậy là tôi quyết định sẽ đầu tư quốc tế. Tôi học lại tiếng Đức và mua một số trái phiếu công ty của Đức. Tôi học ít tiếng Nhật và mua một vài cổ phần của thị trường Nikkei. Tôi nghe lời mách bảo của một anh hầu bàn trong quán ăn Trung Hoa *Chinese House of Hunan* gần nhà tôi và đã mua một số cổ phiếu từ thị trường Thượng Hải. Người môi giới tài chính của tôi nói tôi nên mua một số công trái của Li Băng, nhưng tôi nói với anh ta rằng tôi đã có đủ giấy dán tường trong văn phòng của tôi rồi. Tôi cũng đã nghiên cứu về Nga, dò bảng chữ cái Nga và mua một số trái phiếu nước này. Nhưng sau tất cả những nghiên cứu và học ngoại ngữ kể trên, tôi nhận thấy tôi đã bỏ quên không học hai chữ tiếng Anh đơn giản: 'Alan Greenspan.' Vì, khi Alan Greenspan đột nhiên nâng lãi suất vào giữa những năm 90, khiến cho lãi suất của những trái phiếu nước ngoài giảm đi, mọi người đã bắt

đầu bán đổ bán tháo những trái phiếu đó và gom tiền về nhà, và tôi đã bị nghiền nát." Tôi là một chủ nợ thiếu hiểu biết. Khi đến những nước mà tôi mua trái phiếu, tôi không biết tiền họ nợ tôi là bao nhiêu. Và tôi cũng không biết mình lãi lỗ ra sao khi rời khỏi những đất nước đó.

Vài năm sau tôi trở nên hiểu biết hơn và trở thành một người cho vay giỏi hơn. Tôi bắt đầu đầu tư quốc tế thông qua một quỹ đầu tư tín thác, có chuyên môn về các thị trường toàn cầu và có khả năng soát xét các hoạt động đầu tư. Ngay sau khi kinh tế Nga trở nên hỗn loạn hồi tháng 8/1998, tôi nhận được một lá thư từ quỹ đó – quỹ Tweedy, Browne Global – cho biết lợi tức sẽ giảm chút ít do những biến động trên thị trường tài chính phản ứng lại việc nước Nga khất nợ, nhưng quỹ này không bị thiệt hại nhiều như nhiều quỹ khác, vì nó đã biết đường tránh xa, không đầu tư vào thị trường Nga. Trong thư họ viết về nước Nga như sau: "Chúng tôi không thể hiểu nổi tại sao lại đầu tư vào những nước không có ổn định về chính trị, không có luật pháp bảo vệ các nhà đầu tư, và tiền nội tệ thì rẻ mạt như giấy lau tay vậy." Vâng, lá thư viết thêm, "hồi đầu năm 1998, thị trường Nga tăng trị giá gấp năm lần, sau đó chỉ một đêm đã sụt đi 80 phần trăm trị giá đó – mèo lại hoàn mèo." Hóa ra nước Nga là một con nợ tồi. Nó không có hệ điều hành và không có phần mềm, sau cùng nó khiến cho những nhà đầu tư nước ngoài đi từ số không lên mức 80 phần trăm – rồi lại quay lại số không.

Tôi kể hai câu chuyện trên đây bởi vì chúng cho thấy cốt lõi của hai đe dọa lớn nhất trong hệ thống tài chính toàn cầu ngày nay – khủng hoảng do "chủ nợ tồi" gây ra và khủng hoảng do "con nợ tồi" gây ra. Cũng như

trong xã hội có con nghiện và kẻ bán ma túy, thì trong tài chính có loại "con nợ tồi" như nước Nga, và loại "chủ nợ tồi" như bản thân tôi. Vậy câu hỏi lớn mang tính địa-kinh tế mà chúng ta cần xử lý là: Làm thế nào chúng ta có thể làm ổn định được nền kinh tế toàn cầu ngày nay, khiến cho đỡ đi những cảnh cho vay và nợ tồi tệ, những tình huống có thể lan tràn với quy mô và chiều sâu đến mức đe dọa toàn bộ hệ thống?

Hãy bắt đầu với chuyện những con nợ xấu xa. Tôi tin rằng toàn cầu hóa đã giúp chúng ta khi làm tan chảy những nền kinh tế của Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia, Indonesia, Mehico, Nga và Brazil trong những năm 90, vì nó làm bộc lộ những hành vi và những cơ cấu thối nát và thiếu hiệu quả ở những đất nước du nhập toàn cầu hóa một cách chưa chín muồi. Theo tôi việc vạch trần gia đình Suharto tham nhũng ở Indonesia không mang tính khủng hoảng. Vạch trần sự móc ngoặc tư bản chủ nghĩa ở Hàn Quốc không phải là điều đường đột. Vạch trần những thương vụ tham nhũng tay trong ở Thái Lan cũng không khiến tôi sửng sốt. Vạch trần quãng thời gian vô lý dành cho những kế hoạch trong đó Chính phủ Mehico cố gắng giật nóng tài trợ bằng đô-la đến nỗi không có khả năng trả nợ, cũng không khiến tôi sửng sốt. Tất cả những hệ thống kể trên, trước hay sau đều sẽ bị sụp đổ.

Nhưng toàn cầu hóa đã khiến những sự sụp đổ đó xảy ra nhanh hơn, câu hỏi tiếp theo giờ đây là: Chúng ta phải làm gì nhân cơ hội này? Có người muốn kiềm chế Bầy Thú Điện Tử để chúng khỏi trở lại giày xéo những nước đó. Có người muốn những nước đó áp dụng chế độ kiểm soát tài chính, dựng rào để bầy thú không còn lối vào. Cả hai quan điểm trên đều do thiếu hiểu biết. Bầy

thú là nguồn năng lượng của thế kỷ 21. Các nước phải học cách quản trị chúng; kiềm chế chúng sẽ vô hiệu, và nếu không cho chúng vào thì đất nước sẽ thiếu thốn tài nguyên, kỹ thuật và các kỹ năng chuyên môn, và sẽ dung túng cho chủ nghĩa tư bản móc ngoặc. Nhiều chuyên gia đã coi chính sách kiểm soát tài chính của Chi Lê là một ví dụ hay cho thấy các nước đang phát triển có thể dùng để ngăn chặn bầy thú gây rối. Từ năm 1991, Chi Lê buộc các nhà đầu tư nước ngoài đem tiền vào Chi Lê phải để tiền đó trong vòng ít nhất một năm. Chính phủ cũng đã áp đặt mức thuế ngầm đánh vào các công ty có vay mượn từ nước ngoài. Kết quả nói theo lối lạc quan là: tốt xấu lẫn lộn. Tạp chí *Forbes* (18/5/1998) trích dẫn báo cáo của Sebastian Edwards, cựu kinh tế gia thuộc Ngân hàng Thế giới về Mỹ La tinh, cho thấy chính sách kiểm soát tài chính chỉ thành công một phần, nhưng đã nâng rất cao mức chi phí cho việc tìm kiếm và sử dụng vốn tại Chi Lê. Ví dụ mức chi phí để vay vốn ở Chi Lê cao gấp đôi ở Argentina, nơi ủy ban tiền tệ của đất nước đã không cho phép kiểm soát tài chính. Kiểm soát tài chính đã mở đường cho các vị quan liêu và các thân hữu của họ điều tiết việc đầu tư, thay cho thị trường tự do. Là một biện pháp tạm thời để ổn định kinh tế, kiểm soát tài chính có thể rất hữu hiệu và tiện dụng – miễn là chính phủ giữ đồng nội tệ ở mức ổn định. Nhưng về lâu về dài, đó không phải là giải pháp. Trong những quốc gia ít tham nhũng như Chi Lê chẳng hạn, kiểm soát tài chính rồi sẽ dẫn tới méo mó; và trong những quốc gia nhiều tham nhũng, thì kiểm soát tài chính sẽ khiến tham nhũng nhiều hơn, tồi tệ hơn.

Do đó hướng giải quyết đúng đắn về địa-kinh tế là tập trung tăng sức cho những đất nước con nợ xấu, để họ có thể sớm kết nối với bầy thú. Họ có thể lại bị giày

xéo, và có những nước dĩ nhiên sẽ phải chấp nhận tổn thất. Nhưng bầy thú không phải lúc nào cũng hung dữ một cách vô lý. Ngoài một số ngoại lệ, chúng thường không bỏ chạy hay tấn công những quốc gia có hệ thống tài chính và những chính sách kinh tế lành mạnh. Một số người khi nói đến Thái Lan, Hàn Quốc, Indonesia và Nga, đã than vãn rằng bầy thú đã bỏ rơi những nơi đó, làm như thể ở những nơi đó người ta đã theo đuổi các chính sách kinh tế đúng đắn, vậy mà bầy thú vẫn vô cớ bỏ ra đi. Nói thế là vô lý. Những nước đó đã vay tiền một cách tùy tiện – chính phủ và các doanh nghiệp đã lâm vào những món nợ đáo hạn sớm, thường là nợ ngoại tệ, tiền vay không được sử dụng thích đáng, và vì thế họ trở nên dễ bị tổn thất mỗi khi có biến động ngoại tệ. Một khi bầy thú nhận thấy những việc làm thái quá như vậy, chúng sẽ giật mình và vùng chạy. Bộ trưởng Tài chính Larry Summers có lần đã nói: "Trong khi người ta theo nhau đổ lỗi cho thị trường vốn toàn cầu tham lam, coi chúng là nguyên nhân dẫn tới khủng hoảng, thì phần nhiều nguyên nhân gây khủng hoảng thực ra bắt nguồn từ cung cách các chính phủ thu hút các khoản vay ngắn hạn nhưng không có khả năng thanh toán. Chúng ta đã thấy điều này ở Mexico chẳng hạn với việc mở những tài khoản đô-la; ở Thái Lan trong việc ưu đãi thuế đối với những khoản vay từ nước ngoài; ở Nga trong cố gắng của chính phủ nhằm thu hút ngoại tệ vào chu cấp cho thị trường trái phiếu trong nước."

Các nhà kinh tế và chủ ngân hàng ngày nay sẽ tranh cãi về chi tiết các biện pháp phục hồi các nước chịu nợ xấu, giúp họ tránh những giày xéo của của bầy thú. Và mỗi đất nước đều có những đặc điểm khác nhau. Nhưng nói chung, biện pháp cho những nước đó tuân thủ thường có bốn bước:

Bước một, cần phải làm rõ cho những con nợ đó biết rằng mục tiêu của họ là phải tạo những điều kiện để phục hồi tăng trưởng và lôi kéo cho được bầy thú quay lại. Có nghĩa là phải cam kết để cải tiến hệ điều hành kinh tế của đất nước từ mức DOScapital 1.0 lên 6.0. Điều này đòi hỏi sự kết hợp – mức độ khác nhau trong mỗi nước – giữa cắt giảm ngân sách, đóng cửa các hãng xưởng và các cơ sở tài chính làm ăn thiếu hiệu quả và phá sản, điều chỉnh tỷ giá hối đoái , điều chỉnh lãi suất, trả nợ, và xóa đi những hành vi móc ngoặc tư bản. Mục tiêu của những cải cách đó bao gồm ổn định tiền tệ, sau đó đi đến giảm lãi suất để kích cầu trong nước và cải thiện khả năng tôn trọng các hợp đồng cam kết. Trong nhiều trường hợp, bước này cũng bao gồm việc tạo điều kiện cho bầy thú vào chiếm lĩnh các công ty trong các quốc gia đó. Tôi nhận thấy điểm cuối cùng có thể gây tranh cãi. Như thể tôi đang cố gắng làm cho thế giới trở nên rẻ mạt và an toàn hơn cho chủ nghĩa tư bản Hoa Kỳ. Không phải thế. Tôi đang cố gắng làm cho thế giới trở nên an toàn hơn, để thực hiện giải pháp toàn cầu và sự xóa cũ đổi mới – thiết yếu đối với tư bản chủ nghĩa -- xóa đi những hãng xưởng yếu kém và thay thế chúng bằng những hãng xưởng được quản trị tốt hơn và có vốn liếng ổn định hơn, hoạt động theo đúng các tiêu chuẩn quốc tế tốt đẹp nhất. Tôi không cần biết người mua lại các hãng xưởng cũ là Mỹ, Đức, Nhật hay Ấn Độ. Tôi chỉ quan tâm tới tiêu chuẩn và tình hình vốn liếng của họ. Bang Arizona vốn có một hệ thống ngân hàng móc ngoặc khét tiếng. Và điều hay ho nhất đã diễn ra tại bang này là việc các ngân hàng có công nghệ cao hơn, quản trị tốt hơn và vốn ổn định hơn – từ New York, Chicago và San Francisco – vào mua sáp nhập các ngân hàng

trong lãnh thổ bang. Một lý do quan trọng cho thấy Argentina phục hồi nhanh từ cuộc khủng hoảng Mỹ La tinh đầu những năm 90 là việc những ngân hàng nội địa của họ được các ngân hàng quốc tế tốt nhất vào chiếm lĩnh.

Được Bầy Thú Điện Tử quay lại đất nước của bạn – với niềm tin rằng chúng sẽ đầu tư dài hạn, chuyển giao kỹ thuật và tổ chức điều hành sản xuất tốt hơn trong các nhà máy – chính là một trong những phương pháp hiệu quả và nhanh nhất để xây dựng một hệ điều hành trong nước. Nói thẳng thắn, nỗi lo rằng một ngày nào đó bầy thú sẽ bỏ chạy chính là một trong những tâm lý quan trọng, một thứ kỷ luật đòi hỏi đất nước phải thường xuyên cải tiến các phần mềm và hệ điều hành của họ. Không giống các con hổ Á châu khác, Hàn Quốc, từ những năm 60 cho tới 90, bao giờ cũng ngăn chặn đầu tư của nước ngoài vào. Họ tài trợ cho tăng trưởng bằng nguồn tiết kiệm trong nước và các khoản vay, để có thể độc lập về tài chính. Nhưng cuộc khủng hoảng Á châu đã buộc Hàn Quốc phải cho phép người nước ngoài vào mua lại những ngành công nghiệp yếu ớt, và những người nước ngoài đó đang dần dần đưa vào Hàn Quốc một phong cách thương mại mới, gồm sự minh bạch và sự kiểm soát của các cổ đông đối với các doanh nghiệp.

Bước hai là thuyết phục các nước con nợ không những cải tổ hệ điều hành kinh tế mà còn hệ điều hành chính trị – chống tham nhũng và trốn thuế, cải thiện nền pháp chế và những tiêu chuẩn dân chủ để phòng khi phải thắt lưng buộc bụng, người dân vẫn hiểu rằng giai đoạn cải cách vẫn có những điều công bằng căn bản. Không phải ngẫu nhiên mà hai nơi ít phải chịu tác động nhất từ cuộc khủng hoảng Á châu

năm 1998 chính là nơi có hai chính thể dân chủ năng động nhất và hai nền báo chí tự do nhất – Đài Loan và Australia. (Có người nói Trung Quốc cũng đã không bị chấn động nhiều, nhưng nền kinh tế của Trung Quốc lúc đó đã không được kết nối đầy đủ, và vẫn còn khá nhiều tường ngăn vách cản trong khu vực tài chính của nước này.) Các nước thường xây dựng được các thành quả kinh tế xứng đáng với tiềm năng của mình, những thành quả kinh tế đó trực tiếp liên quan tới những hệ điều hành và phần mềm cùng nền dân chủ mà họ xây dựng nên.

Chính vì thế mà bước ba bao gồm việc bảo đảm thực hiện các chương trình hỗ trợ cân bằng ngân sách, trả nợ hay hoãn nợ, do IMF hay các định chế tài chính khác đưa ra, với điều kiện các nước con nợ phải thực hiện bước một và hai. Mục tiêu rõ ràng của các chương trình hỗ trợ của IMF là phục hồi sự ổn định, tăng trưởng và lòng tin để bầy thú, trong và ngoài nước, tìm đường nối lại đầu tư. Bộ trưởng Tài chính Summers nói rất đúng khi ông ta lập luận rằng vai trò của IMF trong tương lai nên là kích thích thực hiện các giải pháp dựa trên cơ sở thị trường và tăng cường cung cấp các dữ liệu tài chính chính xác, kịp thời và rộng rãi để bầy thú có thể áp dụng trong việc vạch kế hoạch đầu tư. Trong một thế giới mà khu vực tư nhân đang là nguồn vốn và sáng tạo lớn nhất cho tăng trưởng, nếu không có những thông tin nói trên thì sẽ không có sự phục hồi vững chắc.

Bước bốn là sử dụng các hỗ trợ của IMF hay của các định chế tài chính khác duy trì những mạng lưới phúc lợi xã hội tối thiểu trong những nước con nợ và tạo công ăn việc làm mang tính xã hội để giảm bớt thất nghiệp. Những mạng lưới xã hội thường là những khoản bị cắt

giảm đầu tiên theo các chương trình cứu trợ kinh tế. Các chủ ngân hàng quốc tế, những người thường chỉ chú trọng vào khả năng thanh toán của các nước mỗi khi cân nhắc cho các nước vay tiền, thường bỏ qua tình cảnh phúc lợi xã hội khốn khó trong các nước. Điều đó thật điên rồ. Vì rốt cuộc, khủng hoảng thực sự trong các nước thiếu nợ – sẽ có ảnh hưởng tới toàn cầu – không mang tính kinh tế, mà mang nhiều màu sắc chính trị.

Lý do là: Khi vạch trần những hành vi thối nát trong các nước thiếu nợ, toàn cầu hóa không những đánh vào các nhà tư bản móc ngoặc ở đó mà còn đè bẹp rất nhiều dân thường, những người làm ăn cần mẫn, đúng luật và có lòng tin. Những người đó không nghĩ rằng đất nước của họ chỉ là những chiếc thùng không đáy. Vì khi được lắp đáy vào, như trường hợp Nga, Mexico, Thái Lan, Indonesia và Brazil, thì vẫn xảy ra thất nghiệp, sa thải hàng loạt, lạm thu, tắc nghẽn về tài chính và thu nhập thực tế giảm mạnh. Chính vì thế điều thiết yếu là phải duy trì các hệ thống phúc lợi tối thiểu cũng như các chương trình dạy nghề trong quá trình phục hồi đất nước. Vô nghề nghiệp và thiếu phúc lợi thì chính phủ sẽ không tài nào tìm được từ dân chúng sự kiên nhẫn cần thiết để tiến hành các chính sách cải cách nhằm phục hồi và tăng trưởng đất nước.

Trong các nước lớn, nếu số đông trong dân chúng trở nên đói kém, thì các lãnh đạo thường bị cám dỗ bởi ý tưởng tách đất nước ra khỏi hệ thống thế giới, xây tường ngăn vách cản và theo đuổi các chính sách thả nổi xã hội. Đó chính là những chính sách đã giúp tạo ra cuộc Đại khủng hoảng và đưa đến Chiến tranh thế giới thứ hai.

Dạng khủng hoảng kinh tế toàn cầu thứ hai chính là dạng khủng hoảng do những chủ nợ tồi gây ra – từ ngân hàng tới quỹ đầu tư, các cơ sở đầu cơ tiền tệ – những định chế đó ngày nay có thể cho vay nhiều tiền đến nhiều người ở nhiều nơi với những cấp độ không ngừng, nhưng bỗng nhiên, khi chúng đường đột đòi lại vốn và lãi, chúng có tiềm năng gây phương hại đến tất cả các nền kinh tế, dù là tốt đẹp hay tồi tệ.

Sự tài trợ thiếu lành mạnh có nhiều dạng. Tôi là người cho vay tiền kém cỏi là do tôi đổ tiền vào những thị trường mới trong khi mù tịt, không biết ở đó họ làm ăn ra sao. Một vài trong số các chủ nợ tồi tệ nhất trong những năm gần đây là những nhà băng lớn. Bạn tôi làm việc trong thị trường Hồng Kông có lần kể rằng vào đầu những năm 90, kinh tế Á châu đang trở nên một cao trào, Ngân hàng Dresdner của Đức thông báo với quản trị viên Á châu của họ: "Cho vay, cho vay nữa, cho vay tiếp đi, nếu không chúng ta sẽ không chiếm được thị phần ở đó." Ngân hàng kiếm tiền bằng cách cho vay tiền, và thời đó ngân hàng nào cũng nghĩ châu Á là nơi ngon ăn, và ngân hàng bắt đầu cạnh tranh để chiếm lĩnh châu Á. Vậy là họ ném tiền qua cửa sổ, chẳng khác những tay buôn ma túy dúi thuốc vào tay các con nghiện. Phương châm của các nhà băng đối với thế giới đang phát triển là: "Nhanh lên anh em, tiền đây, khoản vay đầu tiên sẽ được miễn phí." Chính vì thế vào đầu năm 1999, ngay cả sau khủng hoảng ở Á châu và Nga, 500 ngân hàng hàng đầu từ 30 quốc gia dân chủ và công nghiệp hàng đầu vẫn là chủ của món nợ tổng cộng 2,4 ngàn tỷ đô-la dành cho các nước đang phát triển. Thật là một đòn bẩy khổng lồ.

Một dạng cho vay cẩu thả khác là khi nhà băng chuyển hàng triệu đô-la sang các quỹ đầu cơ để chúng có thể nuôi các cơ hội đầu cơ. Quỹ đầu cơ nhận 1 đô-la

từ người đầu tư, mượn 9 đô-la từ ngân hàng, rồi dùng số tiền đó đặt vào mua các cổ phần, trái phiếu và các đồng tiền trên khắp thế giới. Thông thường mà nói thì việc đặt tiền đầu cơ như vậy không có gì sai trái. Vay tiền mua nhà trả góp chính là một vụ đặt tiền. Bạn muốn mọi người tận dụng cơ hội đặt tiền. Bạn muốn mọi người chịu mạo hiểm để đầu cơ – thậm chí mạo hiểm cao. Nhờ đó các doanh nghiệp non trẻ có cơ hội tăng tiến để họ có thể bị phá sản hoặc làm nên như Microsoft chẳng hạn. Điều nguy hiểm là ở chỗ số tiền ném vào các quỹ đầu cơ và các thị trường mới trỗi dậy lên đến mức cao khủng khiếp, hệ thống chuyển ngân được bôi trơn, được ăn khớp và hoạt động nhanh chóng quá, nên khi những tay mạo hiểm lớn – như Quỹ Long-Term Capital Management – mắc lỗi, thì chúng có thể phá tan cơ nghiệp của tất cả mọi người.

Chính vì thế từ cuộc khủng hoảng đồng peso của Mexico năm 1994-95, gây chấn động tới việc cho vay toàn cầu trong những năm 90 – và lượng tiền do các chính phủ và các định chế huy động để chống lại hiện tượng các nước theo nhau khất nợ – đã tăng lên nhiều lần. Đó là một khuynh hướng nguy hiểm.

Chúng ta đã hiểu thêm về hiện tượng cho vay nợ cẩu thả và chúng ta nay đang cần đến các loại đòn bẩy trong hệ thống. Chúng ta muốn các nhà đầu tư chịu mạo hiểm. Nhưng chúng ta không muốn các cá nhân, ngân hàng, quỹ đầu cơ, các quốc gia hay các nhóm đầu tư theo đuôi... trở nên quá tham lam, vì làm như vậy họ sẽ tạo ra những phản ứng dây chuyền dẫn đến khủng hoảng. Câu hỏi là: làm cách nào?

Có rất nhiều các nhà địa-kiến trúc sư tiềm năng trên thế giới, họ đều có những đề xuất cải tạo thế giới

để đối phó với hiện tượng cho vay lan tràn thiếu kỷ luật. Henry Kissinger nói rằng các quốc gia phải hợp lực để có thể thuần phục các thị trường tự do. Một số các nhà kinh tế cho biết chúng ta phải ném cát vào các guồng máy toàn cầu hóa – bằng cách áp đặt thuế đối với các giao dịch tiền tệ hoặc khuyến khích các chính phủ ra tay kiểm soát tài chính ở một mức nhất định. Một số nhà phân tích thị trường nói chúng ta cần một ngân hàng trung ương toàn cầu để có thể điều tiết kinh tế toàn cầu theo lối Cục Dự trữ Liên bang Mỹ điều tiết kinh tế Mỹ. Và những người khác nói chúng ta phải ấn định giới hạn đối với việc cho vay.

Quan điểm của riêng tôi là những ý đồ nói trên sẽ không thể sớm được thực hiện, và nhiều điều trong đó chỉ là nói suông từ miệng những người thiếu hiểu biết.

Xin trình bày một ý kiến thực tế. Trước hết, chúng ta nên đi chậm rãi và khiêm tốn. Tôi muốn nói là chúng ta phải hiểu cho ra rằng hệ thống kinh tế toàn cầu vẫn còn rất mới và phát triển rất nhanh, đến mức trong số chúng ta chưa ai biết sẽ phải rẽ bên nào và ngừng nghỉ tại đâu. Alan Greenspan là một học giả suốt đời nghiên cứu về tài chính quốc tế và là một trong những nhà hoạt động tài chính quan trọng nhất ngày nay. Nhưng vào tháng 12/1998, khi tôi hỏi ông ta về hệ thống tài chính toàn cầu hóa, ông ta đã đưa ra một câu trả lời chính thức khiến chúng ta phải lấy làm khiêm nhường hơn. Ông ta nói: "Trong 12 tháng qua, tôi đã học thêm về cách hoạt động của hệ thống tài chính quốc tế hơn nhiều so với những gì tôi học được trong 20 năm qua."

Đối với những người cho rằng chúng ta nên ném một chút "cát vào guồng máy" kinh tế toàn cầu để nó chạy chậm lại chút ít, tôi xin đáp lại là rất khó có thể

ném cát vào guồng máy nếu như bạn không biết guồng máy đó nằm chỗ nào. Nếu ném cát vào một cỗ máy đang chạy trơn tru, đủ dầu mỡ và làm bằng thép không gỉ, thì có lẽ nó không những sẽ chạy chậm lại, mà nó sẽ giận dữ, cọ xát, phát nổ và dừng hẳn lại. Bạn sẽ ném cát vào đâu khi bạn đang phải ứng phó với một nhà quản trị vốn đóng ở bang Connecticut sử dụng một điện thoại di động, một modem hiện đại và Internet, đầu tư vào Brazil, thông qua một ngân hàng ở Panama? Rất khó có thể ném cát vào các chip vi tính, đó là chưa nói đến không gian điện toán. Hơn nữa vào lúc bạn áp đặt thuế đối với những giao dịch tiền tệ, thì nhiều ngân hàng và quỹ đầu tư đã rời khỏi Hoa Kỳ sang đóng tại những nơi có luật lệ tài chính lỏng lẻo, ở đảo Cayman chẳng hạn – đảo này là trung tâm đứng thứ năm trên thế giới nơi tập trung các ngân hàng lớn. (Quỹ Long-Term Capital Management có trụ sở ở Connecticut nhưng được đăng ký tại đảo Cayman.) Đối với những người muốn giảm lượng tiền tệ mà ngân hàng cấp cho các quỹ đầu cơ và các thị trường mới nổi, tôi chỉ muốn chỉ cho họ một thực tế rằng ngành ngân hàng của Mỹ là một trong những ngành có ảnh hưởng mạnh nhất đối với hành lang quyền lực ở Washington, và các ngân hàng Mỹ sẽ mạnh mẽ chống lại bất cứ hạn chế tài chính nào, dẫu cho chúng có phải tốn tiền vào việc đó. Được rồi, được rồi, bạn sẽ nói rằng các nước khác sẽ làm điều đó, khiến cho tín dụng sẽ không ra vào nhanh như hiện nay. Trung Quốc hiện áp đặt sự kiểm soát chặt chẽ đối với các khoản vốn, nhưng trong năm 1998, các ngân hàng của Trung Quốc, các cá nhân và công ty ở nước này đã xoay xở để lách luật, chuyển hàng tỷ đô-la khỏi đất nước – sử dụng nhiều mánh khóe khác nhau – để họ có thể dùng tiền ở nước ngoài, tránh được sự kiểm soát của chính phủ. Nếu một

chế độ toàn trị như Trung Quốc mà không áp đặt được kiểm soát một cách hiệu quả thì theo bạn những nước như Brazil làm sao làm nổi điều đó? Sau cùng có những người kêu gọi thiết lập một nhà băng toàn cầu – giống như Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ đối với thế giới. Đây là một sáng kiến tuyệt vời nhưng không thể được thực hiện một sớm một chiều được – khi mà chúng ta đang có hai trăm quốc gia với hai trăm chính phủ khác nhau trên hành tinh.

Vậy điều đó có nghĩa chúng ta sẽ chẳng làm được điều gì? Không phải vậy. Có tin mừng là sau những khủng hoảng 1998-99, thị trường, không bị kiểm soát và không có cát nằm trong guồng máy, đã tự khép mình vào một chút kỷ luật. Bạn có thể thấy dấu hiệu đó ở mọi nơi: Các nhà quản trị của các ngân hàng lớn nhất thế giới – Barclays PLC, BankAmerica, United Bank of Switzerland – đã bị sa thải vào năm 1998, sau khi ngân hàng của họ chịu lỗ rất nặng do đã giao dịch và tổ chức cho vay ở các thị trường có độ mạo hiểm cao. Và BankersTrust, thua lỗ 500 triệu đô-la trong một quý năm 1998, phần nhiều do làm ăn với nước Nga, đã không còn được độc lập làm ăn. Nó đã bị Ngân hàng Deutsche Bank mua lại.

Sau những vụ thanh trừng đó, tất cả các nhà băng lớn đã và đang hạn chế các đòn bẩy giao dịch, ngưng làm ăn với các nhà quản trị quỹ đầu tư thái quá, đòi hỏi thêm nữa sự minh bạch trong cơ cấu những quỹ đầu tư mà họ còn quan hệ, và soát xét chặt chẽ hơn các thông số của các thị trường mới nổi, không những về cán cân thu chi, mà còn kiểm tra thêm về hệ điều hành, hệ thống luật pháp và các loại phần mềm khác. Nói cách khác, nếu không có những luật lệ mới thì ai ai trong hệ thống cũng

sẽ bắt đầu để tâm đến những rủi ro tiềm tàng. Các nhà băng sẽ thường xuyên chất vấn các quỹ đầu tư: "Tổng số đầu tư của các vị là bao nhiêu? Và trong trường hợp xấu nhất thì chúng tôi, những người cấp vốn, sẽ phải chịu bao nhiêu hệ lụy?" Các nhà đầu tư giờ đây sẽ thường xuyên chất vấn các quỹ đầu tư: "Những khả năng rủi ro lớn nhất hiện là gì và sẽ can hệ thế nào đến cả hai chúng ta, và làm thế nào để có thể phòng chống?" Và IMF, Bộ Tài chính Hoa Kỳ và các quản trị viên các quỹ sẽ chất vấn các nước thuộc những thị trường mới: "Quý vị đang làm gì để có thể cải thiện hệ thống tài chính và sử dụng tiền công đang ra vào đất nước của quý vị? Chúng tôi muốn biết tường tận và thường xuyên về những điều đó."

Quản trị viên các quỹ đầu tư đã học được bài học rằng muốn hùn vốn, họ sẽ phải cởi mở hơn với các cổ đông và các ngân hàng. Tôi biết một quản trị viên đầu tư ở London, người, giữa cơn khủng hoảng 1998, đã thông báo cho cổ đông của họ biết rằng ông ta đã lập một địa chỉ web. Khách hàng có thể dùng mật mã vào địa chỉ này để có thể theo dõi những mức và khoản đầu tư của quỹ này đang hàng ngày thực hiện, ở bất cứ đâu và tiến độ đầu tư, thu chi ra sao. Ông này nói với tôi: "Tôi biết rằng nếu muốn lôi kéo thêm đầu tư, tôi sẽ phải cho khách hàng biết thêm thông tin. Nhiều đòn bẩy tài chính đang được các nhà băng tung ra, nhưng họ không biết rằng cũng có những nhà băng khác cùng làm như vậy. Các nhà băng ứng xử không khác gì những thằng ngu. Mỗi ngày, tôi có thể chỉ ra điều đó trong số 20 nhà băng, nhưng chính họ cũng không nhận thấy điều đó. Hàng ngày tôi đều phải mượn tiền, vậy thì nhà băng rồi sẽ đòi hỏi tôi báo cáo vào cuối ngày về tổng số tiền vay mượn của tôi ra sao. Tôi đã thấy điều đó đang được bắt đầu. Các nhà băng hiện nay đang tuyên bố, 'Tôi không

cần biết anh đang mượn tiền từ những đâu, nhưng tôi muốn biết tiền tôi cho anh mượn nằm ở đâu trong tổng số tiền anh đang đầu tư.'"

Giải pháp thực tế duy nhất là tìm cách tăng cường áp dụng những phương pháp kể trên vào tương lai, cho đến ngày một hệ thống điều tiết tài chính toàn cầu được thiết lập. Nếu mọi người từ IMF và Merrill Lynch và bà cô Bev của tôi thường xuyên chất vấn như trên, thì chúng ta có thể phòng được hai và giảm chấn động được một trong số năm cuộc khủng hoảng trong tương lai. Một trong những điều quan trọng nhất mà IMF có thể làm được đó là phối hợp với các quốc gia, khiến họ công khai hóa những báo cáo về chi tiết cán cân thu chi của họ – bao gồm luôn những khoản nợ nước ngoài còn tồn đọng của nhà nước, cùng số lượng và thời gian đáo hạn của các khoản nợ của khu vực tư nhân. Không có một sự giám sát nào hiệu quả hơn là việc bạn tự biết có những người khác đang theo dõi và hiểu chính xác công việc bạn đang làm.

"Điều mà quý vị đang cố gắng làm là tránh những sự thái quá trong vay mượn có thể dẫn đến những mạo hiểm chất chứa, những rủi ro đó không những sẽ làm hại bản thân những thủ phạm, mà cũng sẽ làm cho những người xung quanh liên lụy," William J. McDonough, Chủ tịch Cục Dự trữ New York cho biết. Ngân hàng đó đã đứng ra phối hợp các nhà đầu tư và quản trị ngân hàng tư nhân để cứu Quỹ Long-Term Capital Management. "Điểm then chốt là tìm kiếm, lưu giữ và chia sẻ thông tin. Nếu chúng ta có thông tin qua lại – thỉnh thoảng bằng cách hỏi thêm một vài câu – thì chúng ta có thể báo cho ngân hàng rằng chúng ta đang điều tiết khoản này, khoản kia, hay có những khoản vay đang vượt quá khả năng quản trị của các quỹ."

Giải pháp nói trên – kêu gọi mọi người trong hệ thống phải tuân thủ kỷ cương, người mượn tiền phải giải trình rõ ràng hơn, cổ đông phải khôn ngoan hơn và nhà băng và các cơ sở tín dụng phải làm ăn cẩn thận hơn – chưa chắc sẽ được hăng hái đón nhận. Nhưng bây giờ chính là lúc chúng ta hãy chấm dứt sự tự huyễn hoặc. Còn lâu mới có thể có được một ngân hàng trung ương cho toàn cầu. Và trong một thế giới được nối mạng, với các siêu thị tài chính và những cá nhân được trang bị siêu hiện đại, gồm cả các cổ đông nhiều hiểu biết – có những sự việc mà chính phủ không thể chặn đứng và có những thế lực mà chính phủ không thể kiểm soát hoàn toàn. Chính vì thế chúng ta phải cộng tác với những định chế sẵn có để quản lý tài chính giỏi hơn, không đợi đến ngày có một ngân hàng toàn cầu sai bảo. Rõ ràng là khi những nhân vật hoạt động trong thị trường tự giác và có kỷ luật hơn đối với bản thân và những người nắm luật lệ thực hiện chức năng nghiêm chỉnh hơn, và IMF điều tra và theo dõi chặt chẽ hơn, thì sẽ có những hiệu ứng mang tính kiềm chế để ít nhất có thể giảm được những sự thái quá trong tài chính ở mức có thể đe dọa toàn bộ hệ thống.

Bạn không thể hy vọng có được điều gì hơn thế. Các thị trường ngày nay rộng lớn, đa dạng, và từ khi có Internet, hoạt động nhanh chóng hơn – chúng không bao giờ có thể được miễn nhiễm khủng hoảng. Khủng hoảng tài chính sẽ là đặc tính của thời toàn cầu hóa. Với tốc độ thay đổi nhanh chóng ngày nay, và với thực tế cho thấy rất nhiều quốc gia đang ở vào giai đoạn phát triển khác nhau, khủng hoảng sẽ là một căn bệnh truyền nhiễm. Vậy thì, thưa các độc giả kính mến, xin cho tôi được đưa ra một lời khuyên: Hãy buộc giây an toàn, kéo thẳng lưng ghế, khóa bàn ăn phía trước. Vì những thăng

trầm sẽ đến với các bạn nhanh khủng khiếp. Hãy quen với chúng và hãy đảm bảo đòn bẩy trong hệ thống tài chính hiện nay không đi quá đà nếu không thì tai họa sẽ đến rất nhanh. Những ai nói với các bạn rằng họ có một kế hoạch xóa bỏ những khủng hoảng nói trên thì chính họ đang lừa dối bạn. Thật ra, khi bạn đang đọc những dòng này, thì ở đâu đó đã có một mầm mống khủng hoảng đang đâm chồi nảy lộc.

Hãy tưởng tượng việc tham gia vào kinh tế toàn cầu ngày nay không khác gì việc lái một chiếc xe đua tham dự giải Thể thức Một. Chắc chắn sẽ có ai đó trong cuộc đua lái chệch xe đâm vào tường, đặc biệt nếu tay đua trên chiếc xe đó vài năm trước chỉ điều khiển được những con lừa. Bạn có hai lựa chọn. Cấm cuộc đua Thể thức Một. Như vậy sẽ không xảy ra tai nạn. Nhưng sẽ không có tiến bộ. Hay bạn hãy làm tất cả những điều có thể để giảm chấn động và hậu quả của những vụ xe lạc lối tông vào tường – bạn có thể để sẵn một xe cứu thương túc trực, với đội ngũ bác sĩ và nhiều máu thuộc các nhóm khác nhau để truyền. (Trên thị trường, chúng sẽ là IMF, nhóm G7 và các ngân hàng lớn, có khả năng chuyển tiền vào để phòng trừ nguy cơ kinh tế sụp đổ.) Đồng thời, bạn có thể thiết kế các đời xe đua bền chắc hơn. (Mỗi nhà đầu tư nên chi trả thêm để đánh giá các hệ điều hành và luật lệ trong các thị trường mới nổi xem chúng có khả năng sử dụng ngân khoản đúng đắn và làm ra lãi để trả nợ hay không.) Bạn có thể chú trọng huấn luyện các tay đua. (Đảm bảo rằng IMF, giới đầu tư và các ngân hàng thường xuyên đòi hỏi thêm các thông số chính xác về kinh tế các nước, đặc biệt các ngân khoản ngắn hạn được sử dụng ra sao.) Và sau cùng, bạn nên chất rơm, hay đệm mềm xung quanh các đường đua phòng trường hợp các

xe đua trượt khỏi đường đua đâm vào đó. Nhưng bạn không nên chất quá nhiều rơm hay đệm, vì làm như thế sẽ lấn vào đường đua. (Thể lệ và quy tắc ngân hàng và tài chính phải được kiện toàn, phải có các hệ thống bảo hiểm và những chuông báo động để tìm ra và cắt ngòi nổ các nguyên nhân khủng hoảng.)

Nếu bạn không muốn làm những điều đó thì có lẽ nên quên đi Thể thức Một và chuyển sang chạy bộ. Nhưng hãy cẩn thận, vì người chạy bộ trong thế giới ngày nay rất dễ bị những tay đua Thể thức Một chẹt chết.

Những cây Ô liu của thời kỳ toàn cầu hóa

Sau khi cuốn sách này được xuất bản lần thứ nhất, tôi muốn gửi một lô các ấn bản cuốn sách cho một người bạn ở San Francisco, và có một nhân viên chuyển phát đến nhà tôi nhận sách để chuyển đi. Đó là một người Mỹ gốc Phi, đứng tuổi và mập mạp; tôi mời anh ta vào chờ trong bếp để tôi ký nhận và đóng gói. Ngồi bên bàn, anh ta nhặt một cuốn và dở các tranh sách. Sau vài phút, anh ta đặt cuốn sách xuống và hỏi tôi, "Vậy chiếc Lexus là hiện thân của kỹ thuật và máy vi tính hay những thứ tương tự?"

Đúng thế, tôi nói.

"Còn cây Ô liu – đại diện cho cộng đồng và gia đình và những điều liên quan."

Đúng thế, tôi nói. "Anh hiểu đúng đấy!"

"Vậy hãy nói cho tôi biết," anh ta nói. "Chúa trời đứng ở đâu trong bức tranh đó? Trong tôi luôn hiện diện của Chúa Jesus. Ngài đứng đâu trong cái bức tranh toàn cảnh đó?"

Tôi không khỏi bật cười, chỉ vì không biết bao nhiêu lần tôi đã bị hỏi như vậy, đặc biệt khi nói chuyện về cuốn sách với các nhóm độc giả. Một vài câu hỏi trong số thường xuyên được nêu ra là: Chúa trời có ở trong không gian điện toán không? Làm thế nào để nuôi dạy con cái trong cái "Thế giới Đi nhanh" này? Và thế giới đó sẽ ảnh hưởng ra sao đến bản thân tôi và cộng đồng của tôi? Tôi cho rằng cả ba câu hỏi trên có chung một nguồn gốc. Mọi người hỏi: Ngay cả khi chúng ta không tạo được một nền chính trị, địa-chính trị, địa-kinh tế và địa-quản lý cho đúng đắn để có khiến toàn cầu hóa trở nên ổn định, thì sẽ có một thứ chính trị khác, khó quan sát hơn, nhưng cần phải được gìn giữ trong đầu mỗi người – những cây Ô liu trong mỗi chúng ta: sự cần thiết phải có cộng đồng, có những ý nghĩa tâm linh và những giá trị trong đó chúng ta hun đúc cho con cái chúng ta. Những giá trị đó cần phải được bảo vệ và nuôi dưỡng để toàn cầu hóa có thể được bền vững. Có thể viết cả một cuốn sách về riêng đề tài này. Tôi xin được phác họa sau đây những nét đại thể.

Hãy bắt đầu bằng chủ đề tôn giáo. Chúa trời có tồn tại trong không gian điện toán? Điều này tùy thuộc vào cách bạn nhìn nhận Chúa trời. Nếu quan điểm của bạn cho rằng Chúa trời chỉ liên hệ với bạn qua những điều thiêng liêng thuộc tâm linh, Chúa trời quả đã nhào nặn thế giới, thì bạn hoặc sẽ nói Chúa trời không có mặt trong không gian điện toán, hay nói cách khác: không gian điện toán đã biến bạn thành một kẻ vô thần. Bởi vì khi nhìn không gian điện toán thì rất khó cho người ta nghĩ rằng nó được Chúa tạo ra, một trong những nguyên nhân là có rất nhiều các trang web chất chứa các tranh ảnh khiêu dâm, đánh bạc và nhạc pop. Quả thật những từ được sử dụng nhiều nhất trên những

trang web là "sex" và "MP3" – một loại nhạc nén – chứ đâu phải là "Chúa trời."

Quan điểm của riêng tôi về đức Chúa, trong truyền thống Do Thái mà tôi được nuôi dưỡng, tương đối khác. Tôi chia sẻ quan điểm hậu Kinh thánh về đức Chúa. Trong Kinh thánh, đức Chúa có mặt ở mọi nơi. Ngài chịu trách nhiệm về hành động của chúng ta. Ngài trừng phạt kẻ xấu và ban thưởng người tốt. Quan điểm hậu Kinh thánh cho rằng nhờ có hành vi và quyết định của chúng ta đức Chúa xuất hiện. Trong quan điểm hậu Kinh thánh, theo truyền thống Do Thái, thì đức Chúa bao giờ cũng đứng vô hình. Vậy thì trong không gian điện toán, trong siêu thị, trong phòng riêng của bạn, bạn có thể mời đức Chúa đến với bạn thông qua các hành vi của bạn, khi bạn có những lựa chọn mang tính đạo đức và luân lý và cả khi nhấp con chuột vi tính.

Giáo sĩ Tzvi Marx thầy tôi chỉ ra cho tôi rằng có một vần thơ trong kinh Isaiah, viết rằng, "Bạn là nhân chứng. Còn tôi là Chúa trời." Theo thầy giáo Marx, thì những người thuyết giảng về Do Thái giáo giải thích vần thơ đó như sau, "Nếu bạn là nhân chứng thì tôi là Chúa trời. Và nếu bạn không là nhân chứng, thì tôi không phải là Chúa trời." Nói cách khác, thầy Marx giải thích, nếu chúng ta không làm điều thiện, thì Chúa sẽ không đến với chúng ta, không tồn tại trong chúng ta. Nếu chúng ta không hành xử như thể Chúa đang ngự trị ở đó, thì ngài sẽ không ở đó. Trong thế giới hậu Kinh thánh chúng ta hiểu rằng từ ngày đầu tiên của thế giới, Chúa trời đã cho phép nhân loại được lựa chọn, bằng cách cho phép Adam được tự quyết định sẽ ăn loại trái cây nào trong vườn địa đàng. Chúng ta chịu trách nhiệm làm Chúa trời xuất hiện bằng cách thể hiện trong những hành vi

và lựa chọn của chúng ta. Và lý do làm cho việc này càng rõ nét trong không gian điện toán, đó là do không ai đứng ra chịu trách nhiệm trong không gian này cả. Vậy không gian điện toán là nơi lý tưởng nhất mà Chúa dành cho mỗi người để mỗi người tự lựa chọn và quyết định cho bản thân.

Vậy đáng nhẽ tôi sẽ phải trả lời người nhân viên chuyển phát rằng không có đức Chúa trong không gian điện toán, nhưng ngài mong muốn vào được đó – và chỉ có chúng ta, con người, thông qua các hành vi của bản thân, có thể đưa ngài vào đó. Đức Chúa ban phước cho tự do của nhân loại, vì ngài biết rằng cách duy nhất mà ngài tồn tại được trên thế gian là không can thiệp – và con người được quyền tự do lựa chọn. Rabbi Marx nói: "Trong quan điểm hậu Kinh thánh của người Do Thái, bạn không thể là người có đạo đức nếu bạn không được hoàn toàn tự do, vì nếu thiếu tự do thì bạn không thực sự được tiếp sức lực, và nếu bạn không có sức lực, thì những lựa chọn của bạn không hoàn toàn là của riêng bạn. Những gì đức Chúa phán truyền về không gian điện toán là: ở đó con hoàn toàn được tự do, Chúa hy vọng là con đưa ra những lựa chọn đúng đắn, vì nếu như thế, thì ta sẽ đến với con."

Không có điều gì trong toàn cầu hóa hay Internet lại có thể xóa đi sự cần thiết của lý tưởng và luân thường đạo lý trong hành vi con người. Càng lệ thuộc vào kỹ thuật mới, chúng ta càng phải được trang bị kỹ càng các lý tưởng và đạo lý. David Hartman, một triết gia Do Thái về tín ngưỡng lập luận rằng quả thực, lý do đức Chúa rất muốn có mặt trong không gian điện toán, lý do mà chúng ta muốn ngài ở đó, là vì về một nhiều phương diện không gian điện toán chính là thế giới mà các đấng tiên tri đã mô tả, "một nơi mà nhân loại có thể đoàn kết và được

hoàn toàn tự do. Điều nguy hiểm ở chỗ chúng ta đoàn kết nhân loại trong không gian điện toán – cùng nói một thứ tiếng, dùng một công cụ truyền thông chung – nhưng lại không có Chúa ở đó." Và chắc chắn chúng ta sẽ không muốn đoàn kết nhân loại trên Internet nếu không có những hệ thống giá trị, không có những bộ lọc, không có những hệ khái niệm khác hơn là kinh doanh và nếu không có những quan điểm về nhân loại khác hơn là cái lối hành xử của giới tiêu thụ tìm kiếm hàng ngon và rẻ.

Những giá trị quan trọng nhất đó lại nên được giảng dạy ở ngoài đời, chứ không phải trên Internet. Cách duy nhất mà con người tìm thấy Chúa trên Internet là họ phải đưa ngài đến đó, mang bằng suy nghĩ, trái tim và hành vi của chính họ – rút ra từ các hoạt động trong cuộc sống thường ngày – từ những rặng Ô liu trong ngôi nhà của cha mẹ, hay trong cộng đồng, nhà thờ, chùa, miếu, đền hay thánh đường của họ.

Điều đó dẫn sang câu hỏi thứ hai thường xuyên được đặt ra: Làm sao tôi chuẩn bị cho con cái tôi hòa nhập được vào "Thế giới Đi nhanh"? Nhiều bậc cha mẹ ở Mỹ đã bắt đầu nghĩ về điều đó sau khi nghe bản tin về vụ nổ súng ở Trường Trung học Columbine. Nó bao gồm hai mảng đề tài mới mẻ: NRA và AOL. Chắc chắn NRA, Hiệp hội Súng trường Quốc gia, sẽ cảm thấy đầy tội lỗi khi nghe về vụ thảm sát học trò tại ngôi trường đó. Bản tin nói về hai đứa học sinh trung học dùng tiền tiết kiệm của chúng mua được cả một kho vũ khí gồm cả loại AB-10, một loại súng máy bán quân dụng, không để lại dấu tay, và súng carbine 9mm, súng ngắn cưa nòng, và súng hai nòng cũng cưa nòng. Sự việc đó khiến cho những người xưa nay vốn chống lại luật kiểm soát vũ khí dân dụng phải hổ thẹn.

Nhưng còn AOL, Ameriaca Online, một công ty cung cấp đường truyền Internet, đã cho đăng ký cả một trang web của Eric Harris, một trong hai kẻ giết người đang còn lứa tuổi học sinh? Thông tin được đăng trong trang mạng của Harris bao gồm cả những chỉ dẫn cách lắp ráp những trái bom hình ống ("điều quan trọng là phải có nhiều mảnh sát thương"), trong trang này có hình một con thú múa tay tung súng và dao, trong khi đứng trên một đống đầu lâu, với lời hát, "Những gì ta không làm, ta không thích. Những gì ta không thích, ta giết đi."

Là những người cha, người mẹ, chúng ta có nên lo sợ về Internet? Câu trả lời ngắn gọn là: không. AOL không phải là NRA – nhưng như thế chưa thật sự là lời giải đáp. Khi Internet di chuyển vào trung tâm cuộc sống của chúng ta – cách liên lạc, giáo dục và làm ăn trong thiên niên kỷ mới – chúng ta phải nhớ một điều thiết yếu: Điều khiến cho Internet trở nên hấp dẫn là, không giống như tờ báo *The New York Times*, Internet không có biên tập viên, không có nhà xuất bản, và không bị kiểm duyệt. Bạn và con cái của bạn quan hệ tương hỗ với Internet một cách hoàn toàn bình đẳng. Nhưng cũng chính vì Internet là một cỗ xe trung dung, cởi mở, tự do và không bị điều tiết dành cho thương mại, giáo dục và liên lạc, thì tính tự giác và trách nhiệm của bản thân của mỗi người chính là những cốt lõi của công nghệ này. Bộ máy sàng lọc chính nằm trong đầu của con cái của bạn khi chúng vào truy cập, và vì trẻ em thường không có đủ những hiểu biết để lựa chọn, vậy thì cha mẹ và thầy cô giáo phải trang bị cho chúng. Nếu chúng ta không cáng đáng hoàn toàn trách nhiệm xây dựng trong con cái những phần mềm đúng đắn cho sự xét đoán để chúng có thể tương tác đúng đắn với công nghệ đó, thì chúng ta sẽ gặp khó khăn.

Tôi lớn lên trong một khu phố nhỏ ở bang Minneapolis. Phải mất một tiếng đồng hồ đi từ nhà tôi thì bạn mới đến những ổ tội phạm. Trên Internet, chỉ cần một cú nhấp chuột là tai họa sẽ đến. Bạn có thể lang thang vào một quán bia ảo của những phần tử phát xít mới hay những kho tư liệu tranh ảnh khiêu dâm, truy cập vào các máy tính của NASA hay vào thư viện của Đại học Sorbonne, mà không có ai chặn bạn lại. Nói cách khác, Internet có thể biến chúng ta thành những cơ quan truyền thông, những nhà nghiên cứu, nhà tiêu dùng và những người bán hàng và, lạy thánh, những nhà chế tạo bom. Càng như thế thì thầy giáo, cha mẹ và cộng đồng của chúng ta càng phải có trách nhiệm dạy dỗ chúng ta thành những công dân đúng đắn. Công việc đó chỉ có thể được thực hiện bên ngoài Internet. Internet và máy vi tính chỉ là những công cụ – những công cụ tuyệt vời, tiếp tay thích đáng cho mọi người. Nhưng bạn vẫn cần phải biết cách hiểu chúng và tận dụng những cái hay cái đẹp của chúng. Những công cụ đó giúp cho bạn suy nghĩ nhưng chúng không làm cho bạn thông thái hơn. Chúng cho bạn tìm tòi và đi lại, nhưng chúng không có quyền xét đoán. Chúng làm cho bạn quan hệ tương tác đi xa và đi sâu, nhưng chúng không dạy cho bạn cách trở thành một người láng giềng tốt. Chúng tăng cường cho bạn khả năng gây ảnh hưởng đến cuộc sống của người khác, nhưng chúng không dạy cho bạn cách phát biểu trong các cuộc họp phụ huynh học sinh, và lý do vì sao phải phát biểu như thế. Đó chính là nghịch lý của Internet trong việc dạy dỗ thế hệ trẻ. Điều hay nhất mà cha mẹ có thể chuẩn bị cho trẻ em trong thời đại Internet là dạy cho chúng các kỹ năng công nghệ cao, hay mua cho chúng modem và máy tính, nhưng cha mẹ vẫn phải kiên nhẫn sử dụng các biện pháp giáo dục truyền thống. Máy tính và modem của trẻ

có tốc độ càng nhanh thì bạn càng phải có những phần mềm giáo dục truyền thống thích đáng – nếu bạn muốn trẻ tiến bộ. Phần mềm giáo dục cần bao gồm những biện pháp truyền thống: chú trọng vào việc tập đọc, tập viết và toán, nhà thờ, chùa chiền, thánh đường và gia đình. Những điều đó không thể được lấy xuống từ Internet; chúng chỉ có thể đến từ bản thân cha mẹ và thầy cô, từ các cha xứ và thầy chùa. Chính vì thế nếu tôi có được một điều ước mong, thì tôi sẽ ước mong có được một modem với một lời cảnh báo của bác sĩ: "Không kèm khả năng xét đoán." Bạn phải cung cấp cho con cái những khả năng xét đoán của chính bản thân bạn – theo lối cổ điển, dưới tán của những cây Ô liu.

Tôi mở đầu cuốn sách này bằng một cuộc đối thoại giữa Cain và Abel và tôi xin kết thúc cuốn sách bằng một trao đổi về Tháp Babel. Tháp Babel thì sao? Chẳng phải đó là giấc mơ của các nhà chủ trương toàn cầu ngày nay – một thế giới trong đó chúng ta có chung một ngôn ngữ, một đồng tiền, theo đuổi cùng một hệ tiêu chuẩn kế toán? Chính do sự đồng dạng đó mà những người trong Kinh thánh có thể xây dựng được một tòa tháp Babel – một tòa tháp vươn được tới Thiên đàng. Tôi đã nói về điều này trong một buổi chiều với Giáo sĩ Marx; đặt ly cà phê xuống, ông ta ngẩng lên và hỏi tôi: "Liệu tháp Babel có phải là phiên bản gốc của Internet?" Sau cùng thì Internet cũng là một loại ngôn ngữ đại chúng, nằm bên ngoài khuôn mẫu của bất cứ nền văn hóa nào. Đó là một mô hình liên lạc đại chúng và ít nhất về bề ngoài, cho phép chúng ta hiểu được nhau, dẫu cho chúng ta không cùng chung một ngôn ngữ. Và nó cho phép chúng ta kết nối với rất nhiều hạng người – những người mà chúng ta chưa từng chia sẻ cùng một tán cây Ô liu.

Nhưng đức Chúa đã làm gì đối với tháp Babel? Ngài chặn nó lại. Và làm cách nào mà ngài chặn được nó? Bằng cách buộc những người trên đó nói những thứ ngôn ngữ khác nhau vì thế họ không còn hợp tác với nhau nữa. Vì sao đức Chúa làm như vậy? Giáo sĩ Marx giải thích: "Đức Chúa làm như thế một phần là do những người trên tháp đang vượt qua những giới hạn của họ, cố gắng xây tháp vươn tới thiên đàng, thách thức quyền lực của ngài. Nhưng ngài cũng đã thiêu hủy tòa tháp vì ngài thấy việc con người có chung một ngôn ngữ và quan điểm sẽ dẫn đến hiện tượng phi nhân tính. Vì làm như thế mọi người sẽ để mất đi những đặc điểm riêng của họ. Do vậy ngài đã phá đi tòa tháp bằng cách bắt mọi người phải nói các thứ tiếng khác nhau."

Đó là cách đức Chúa buộc mọi người phải quay lại với những câu Ô liu của họ. Những cây Ô liu phản ánh những cá tính riêng và đặc điểm riêng của con người, gắn bó với một chốn nương thân, một cộng đồng, một văn hóa, một bộ tộc và một gia đình.

Vâng, toàn cầu hóa và Internet giúp kết nối những người xưa nay chưa từng biết đến nhau – giống như mẹ tôi và các người bạn chơi bài cùng bà đang sống bên Pháp. Nhưng thay vì tạo nên những cộng đồng mới, công nghệ Internet thường chỉ đưa đến những cảm giác ảo về sự kết nối và gắn bó. Cũng giống như hai linh kiện được nối với nhau. Liệu chúng ta có thể gắn bó với người khác thông qua email hay ván bài trên Internet hay các chat room? Liệu cái công nghệ kỹ thuật cao này tiếp tay cho chúng ta vươn ra thế giới trong khi tránh cho chúng ta trách nhiệm làm những công việc cộng đồng và quan hệ trên thế giới thực? Tôi đã từng trò chuyện và gặp gỡ nhiều người từ khắp thế giới khi đi trượt tuyết ở Colo-

rado. Tôi vẫn đi trượt tuyết, và ngày nay mọi người đều đã có điện thoại di động. Vậy là thay vì gặp gỡ người khác trong các thang máy trượt tuyết, giờ đây tôi lại nghe được những người đó tán chuyện với bè bạn của họ từ khắp nơi trên thế giới. Tôi rất ghét chuyện đó. Email không thể dùng để xây dựng tình cộng đồng – tham dự một cuộc họp phụ huynh mới là xây dựng cộng đồng. Chat room không thể xây dựng được cộng đồng – phối hợp với láng giềng của bạn để đề nghị tòa thị chính mở cho một trục đường mới: đó mới là xây dựng cộng đồng. Liệu chúng ta có thể xây dựng những cộng đồng trong không gian điện toán để thay thế những cộng đồng thực sự của chúng ta? Chắc không thể được. Chính vì thế mà tôi sẽ không lấy làm ngạc nhiên nếu một ngày nào đó thức dậy và phát hiện thấy Internet bị đấng tối cao phá nát, giống như điều ngài đã làm đối với tòa tháp Babel ngày nào.

Tôi cứ nghĩ mãi đến người bạn trẻ người Kuwait tôi gặp ở quán cà phê Internet ở Kuwait City, anh ấy nói với tôi: "Khi còn là một sinh viên, chúng tôi không có Internet. Lúc đó chúng tôi chỉ có một vài giáo sư có đầu óc phóng khoáng và thường chúng tôi hay đến nhà họ tụ tập và bàn chuyện chính trị. Giờ đây, một sinh viên có thể ngồi ở nhà mà nói chuyện với toàn thế giới." Nhưng, anh này thú nhận, anh và các vị giáo sư nọ không còn tụ tập cùng nhau như ngày trước. Đó là một điều nguy hiểm – hậu quả của việc Internet hóa các xã hội, khi công nghệ đó chiến thắng trong cuộc sống của chúng ta: một ngày nào đó dân chúng thức dậy và nhận thấy họ không muốn giao thiệp với ai khác nếu không thông qua máy vi tính. Khi điều đó xảy ra thì con người sẽ dễ trở thành nạn nhân của

những bậc giáo điều và những giấc mơ tôn giáo thời đại mới. Những phần tử đó nảy sinh ra và bắt đầu rao giảng cho chúng ta cách thức liên hệ tâm hồn và thể xác và những cây Ô liu. Đó là lúc chúng ta sẽ thấy những phản ứng chống lại sự đơn điệu và tiêu chuẩn hóa – dân chúng khác biệt nhau một cách lấy lệ, không còn do sự khác biệt về gốc rễ lịch sử hay truyền thống.

Cân đối giữa chiếc xe Lexus và cây Ô liu là điều mà mỗi xã hội cần phải thực hiện mỗi ngày.

TỔNG PHÁT HÀNH

Công ty Văn hóa Phương Nam

940 Đường Ba tháng Hai, Phường 15, Quận 11, TP.HCM
ĐT: (08) 8663447 - 8663448 * Fax: (84.8) 8663449

CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH

* **Nhà sách Phú Thọ:** 940 Đường Ba tháng Hai, Q.11, ĐT.8644444-8639205 * **Nhà sách Đại Thế Giới:** 418 Trần Phú, Q.5, ĐT: 8570407-9508175 * **Nhà sách Phương Nam** 2A Lê Duẩn, Q.1, ĐT: 8229650-8234542 * **Nhà sách Nguyễn Oanh:** 03 Nguyễn Oanh, Q.Gò Vấp, ĐT 8944835-8946561 * **Nhà sách Nguyễn Thái Sơn:** 86A Nguyễn Thái Sơn, Q. Gò Vấp, ĐT 8943246-9850287 * **Nhà sách Phương Nam** *(Coopmart Nguyễn Kiệm)*: 571 Nguyễn Kiệm, Q.Gò Vấp, ĐT.9972476 * **Nhà sách Phương Nam** *(Coopmart Xa lộ Hà Nội)*: 191 Quang Trung, Q.9, ĐT: 7307558

HÀ NỘI

Chi nhánh Hà Nội: 23 Lý Nam Đế, Hà Nội
- ĐT: (04)7.472708, Fax: (04)7.472709

Nhà sách Tiền Phong: 175 Nguyễn Thái Học, Hà Nội
- ĐT: (04)7.336.235, Fax: (04)7.336236

HUẾ

Nhà sách Phú Xuân: 131 Trần Hưng Đạo, TP.Huế
- ĐT: (054)522000-522001, Fax: (054)522002

ĐÀ NẴNG

Nhà sách Phương Nam: 68 Phan Chu Trinh, Đà Nẵng
- ĐT: (0511)817017-817027, Fax: (0511)817037

QUẢNG NAM

Hội An thư quán: 06 Nguyễn Thị Minh Khai, TX Hội An, Quảng Nam
- ĐT: (0510)916272, Fax: 916271

Nhà sách Cửa Đại: 28 Cửa Đại, TX Hội An, Quảng Nam
- ĐT: (0510)914441

BÌNH THUẬN

Nhà sách Phương Nam: 70 Nguyễn Huệ, Phan Thiết
- ĐT: (062)817070

CẦN THƠ

Nhà sách Phương Nam: 06 Hòa Bình,TP Cần Thơ
- ĐT: (071)813436, Fax: (071)813437

AN GIANG

Nhà sách Phương Nam: 317/1 Trần Hưng Đạo, TP Long Xuyên
- ĐT: (076)943712, Fax: (076)943713

CHIẾC LEXUS VÀ CÂY Ô LIU

THOMAS L.FRIEDMAN

Người dịch LÊ MINH

Chịu trách nhiệm xuất bản:
TS. VI QUANG THỌ

Biên tập: TS. KIỀU VIỆT CƯỜNG
Bìa và trình bày: AZ DESIGN
Sửa bản in: SONG TRẦN

Đơn vị liên doanh:
CTY VĂN HÓA PHƯƠNG NAM

In 1.000 cuốn, khổ 14.5 x 20.5cm.
Tại Xí nghiệp in Công ty Văn hóa Phương Nam.
Giấy chấp nhận đăng ký kế hoạch xuất bản số 1569/CXB
của Cục xuất bản cấp ngày 25.10.2004
Số đăng ký kế hoạch xuất bản 11/1569/CXB
của Nhà Xuất bản Khoa học Xã hội ngày 16.3.2005
In xong và nộp lưu chiểu quý II/2005.

PNC
PHUONG NAM CORP.

Một cuốn sách hướng dẫn tuyệt vời về thế giới ngày nay. – *Điểm sách của báo The New York Times*

Trong cuốn *Chiếc Lexus và cây Ô liu*, Thomas L. Friedman, người từng đoạt giải Pulitzer, bình luận viên quan hệ quốc tế của The New York Times, đưa ra một cái nhìn xuyên suốt về hệ thống quốc tế mới đang làm biến đổi tình hình thế giới ngày nay. Toàn cầu hóa đã thay thế Chiến tranh Lạnh, mang lại sự hội nhập về tư bản, công nghệ và thông tin xuyên qua biên giới quốc gia – hội tụ nông dân Brazil, giới doanh nhân Indonesia, dân làng Trung Quốc và kỹ thuật viên ở Thung lũng Silicon vào một ngôi làng toàn cầu chung. Bạn không thể hiểu bản tin buổi sáng, biết nơi nào để đầu tư hay tiên liệu về tương lai nếu bạn không hiểu thấu đáo hệ thống mới này – đang ảnh hưởng sâu sắc đến hầu như mọi quốc gia trên thế giới ngày nay. Friedman giải thích cho bạn nền kinh tế điện tử toàn cầu này là gì và cần làm gì để con người có thể tồn tại trong đó.

Qua những câu chuyện sinh động từ những chuyến đi khắp nơi, Friedman miêu tả cuộc xung đột giữa *Chiếc Lexus và cây Ô liu* – tượng trưng cho quan hệ căng thẳng giữa hệ thống toàn cầu hóa hiện đại và những sức mạnh văn hóa, địa lý, truyền thống và cộng đồng từ ngàn xưa. Tác giả mô tả cặn kẽ sự chống đối mãnh liệt do toàn cầu hóa gây ra cho những con người bị thua thiệt. Tác giả cũng nói rõ những gì chúng ta cần làm để giữ cân bằng giữa chiếc xe Lexus và cây Ô liu. Trong ấn bản lần này, Friedman đã mở rộng và cập nhật những lập luận và phân tích dễ gây tranh cãi của mình, khiến cuốn sách trở nên thiết yếu đối với những ai quan tâm đến dòng chảy thế giới ngày nay.

Một cuốn sách đầy ấn tượng, gần như quán xuyến toàn bộ đặc điểm của một trật tự thế giới mới.

Francis Fukuyama, The New Statesman

Quan trọng... là việc Friedman dùng ngôn ngữ đơn giản khiến cho những sắc thái phức tạp của toàn cầu hóa trở nên dễ hiểu.

USA Today

CHIEC LEXUS & CAY OLIU

8 893200410000 92